

**ANALISIS FAKTOR INTERNAL DAN FAKTOR
EKSTRENAL YANG DIPERTIMBANGKAN
MASYARAKAT MUSLIM PESISIR UNTUK
MENGUNAKAN JASA LAYANAN *BANK THITHIL*
(Studi Pada Desa Bulu Meduro, Kecamatan Bancar,
Kabupaten Tuban)**

SKRIPSI

Disusun oleh :

Ahmad Syaifudin

145020500111020

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat
Untuk Meraih Derajat Sarjana Ekonomi**



**JURUSAN ILMU EKONOMI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS BRAWIJAYA
MALANG
2018**

**INTERNAL AND EXTERNAL FACTORS
CONSIDERED BY COASTAL MUSLIM COMMUNITY
IN USING PAYDAY LOAN SERVICES
(A Study in Meduro Village, Bancar, Tuban)**

MINOR THESIS

By :

Ahmad Syaifudin

145020500111020

**Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for the
Attainment of the Degree of *Bachelor of Economics***



**DEPARTEMENT OF ECONOMICS
FACULTY OF ECONOMICS AND BUSINESS
UNIVERSITY OF BRAWIJAYA
MALANG
2018**

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi dengan judul :

"Analisis Faktor Internal Dan Faktor Eksternal Yang Dipertimbangkan Masyarakat Muslim Pesisir Untuk Menggunakan Jasa Layanan *Bank Thithil* (Studi Pada Desa Bulu Meduro, Kecamatan Bancar, Kabupaten Tuban)"

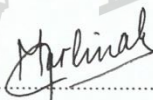
Yang disusun oleh :

Nama : Ahmad Syaifudin
NIM : 145020500111020
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya
Jurusan : S-1 Ilmu Ekonomi
Program Studi : Ekonomi Islam

telah dipertahankan di depan Dewan Penguji pada tanggal **6 Juni 2018** dan dinyatakan memenuhi syarat untuk diterima.

SUSUNAN DEWAN PENGUJI

1. Dra. Marlina Ekawaty, M.Si., Ph.D.
NIP. 196503111989032001
(Dosen Pembimbing)
2. Moh. Athoillah, SE., ME.
NIP. 2016058411211001
(Dosen Penguji I)
3. Yenny Kornitasari, SE., ME.
NIP. 2015078810012001
(Dosen Penguji II)



Malang, 28 Juni 2018
Ketua Program Studi
Ekonomi Islam



Arif Hoetoro, SE., MT., Ph.D.
NIP. 197009221995121002

LEMBAR PERSETUJUAN

Skripsi dengan judul :

Analisis Faktor Internal Dan Faktor Eksternal Yang Dipertimbangkan Masyarakat Muslim Pesisir Untuk Menggunakan Jasa Layanan *Bank Thithil* (Studi Pada Desa Bulu Meduro, Kecamatan Bancar Kabupaten Tuban)

Yang disusun oleh :

Nama : Ahmad Syaifudin
NIM : 145020500111020
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya
Jurusan : S-1 Ilmu Ekonomi
Program Studi: Ekonomi Islam

Disetujui untuk diajukan dalam Ujian Komprehensif.

Ketua Program Studi
Ekonomi Islam



Arif Hoetoro. SE., MT., Ph.D
NIP 197009221995121002

Malang, 15 Mei 2018
Mengetahui,

Dosen Pembimbing,



Marlina Ekawaty. M.Si., Ph.D.
NIP 196503111989032001

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya :

Nama : Ahmad Syaifudin
Tempat, tanggal lahir : Tuban, 20 Desember 1995
NIM : 145020500111020
Jurusan : S1 Ilmu Ekonomi
Konsentrasi : Ekonomi Islam
Alamat : Jl Mandalawangi No. 9

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa SKRIPSI yang berjudul :

Analisis Faktor Internal Dan Faktor Eksternal Yang Dipertimbangkan Masyarakat Muslim Pesisir Untuk Menggunakan Jasa Layanan *Bank Thithil* (Studi Pada Desa Bulu Meduro, Kecamatan Bancar Kabupaten Tuban)

yang saya tulis adalah benar-benar hasil karya saya sendiri dan bukan merupakan plagiat atau saduran dari Skripsi orang lain.

Apabila dikemudian hari ternyata pernyataan saya tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi akademis yang berlaku (dicabutnya predikat kelulusan dan gelar kesarjanaannya)

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Malang, 16 Mei 2018

Mengetahui,
Dosen Pembimbing,

Yang membuat pernyataan,



Dra. Marlina Ekawaty, M.Si., Ph.D.
NIP 196503111989032001



Ahmad Syaifudin
NIM. 145020500111020

Mengetahui,
Ketua Program Studi
Ekonomi Islam



Arif Hoetoro, SE., MT., Ph.D
NIP 197009221995121002



DAFTAR RIWAYAT HIDUP

1. Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Ahmad Syaifudin
2	Tempat dan Tanggal Lahir	Tuban, 20 Desember 1995
3	Jenis Kelamin	Laki-Laki
4	Alamat Rumah	Jl. Mandalawangi No. 9 Malang
5	Nomor Telfon/ HP	0895386486164
6	Alamat E-mail	Syaifudinahmad36@gmail.com

2. Riwayat Pendidikan

	SD	SMP	SMA
Nama Institusi	Muhammadiyah 1 Bancar	Negeri 1 Bancar	Negeri 1 Tambakboyo
Tahun Masuk - Tahun Lulus	2003 - 2008	2009 - 2011	2012 - 2014

3. Pengalaman Pengabdian Kepada Masyarakat

No	Tahun	Judul Pengabdian Kepada Masyarakat	Penyelenggara
1	2017	Mapping Capaian Indeks Desa Mandiri (IDM) dan Potensi Ekonomi Desa Binusan, Kecamatan Nunukan, Kabupaten Nunukan, Provinsi Kalimantan Utara	LPPM Universitas Brawijaya

4. Penghargaan yang Pernah Diraih

No	Jenis Penghargaan	Institusi Pemberi Penghargaan	Tahun
1	Best Paper, 1 st Young Scientist International Seminar 2017 "Contribution toward Development of Science and Technology", d.	Brawijaya University, Malang, Indonesia	2017
2	Best Presenter, 1 st Young Scientist International Seminar 2017 "Contribution toward Development of Science and Technology",	Brawijaya University, Malang, Indonesia	2017
3	Finalist Paper Competition, Andalas Accounting National Event	Andalas University, Padang, Indonesia	2017
4	Lolos pendanaan Program Kreatifitas Mahasiswa – Kategori Penelitian Sosial Humaniora	Kementrian Riset dan Pendidikan Tinggi	2017

5. Kepengurusan Organisasi

No	Organisasi	Jabatan	Tahun
1	Ikatan Mahasiswa Muhammadiyah Komisariat Fuurinkazan UB	Kabid Sosial Pemberdayaan Masyarakat	2017
1	CIES	Staff HRD	2016
2	BEM FEB UB	Staff Departemen Advokesma	2015
3	HMJIE FEB UB	Staff Divisi Pendidikan dan Bahasa	2015
4	DKA SMAN 1 Tambakboyo	Staff	2013
5	MPK SMAN 1 Tambakboyo	Staff	2012

6. Pengalaman Kepanitiaan

No	Kepanitiaan	Jabatan	Tahun
1	Forksema BEM FEB UB	Ketua	2016
2	Kegiatan Musyawarah Nasional XIV & Rapat Kerja Nasional IX FoSSEI 2016	Staff of Liason Officier	2016
3	PHOSE	Staff Acara	2016
4	<i>International Scholarship Expo</i>	Koordinator PDD	2015

7. Pengalaman Pelatihan

No	Tahun	Jenis Pelatihan	Instansi
1	2017	Magang (Bidang Zakat dan Waqaf)	Kementrian Agama Kanwil Jawa Timur
2	2017	Peserta Workshop Bimbingan Belajar	Lazis Muhammadiyah Kota Malang
3	2017	Peserta Workshop Sistem Pengelolaan <i>Baitulmal Wat Tanwil</i>	Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya
4	2016	Peserta Workshop Pengelolaan Unit Pengumpulan Zakat	Lazis Al-Haromain Malang Raya

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor internal dan faktor eksternal yang dipertimbangkan masyarakat muslim pesisir untuk menggunakan jasa layanan keuangan *bank thithil*. penelitian ini dilaksanakan di Desa Bulu Meduro dengan jumlah responden sebanyak 60 orang. Data dikumpulkan dalam bentuk kuesioner dan dianalisa dengan metode analisis faktor eksploratori melalui *Statistical Program Sosial Scene* (SPSS) 19.0 for windows dan wawancara mendalam. Hasil dari analisis faktor eksploratori menunjukkan bahwa terdapat lima faktor internal dan delapan faktor eksternal yang dipertimbangkan nasabah untuk menggunakan jasa layanan *bank thithil*. Faktor internal yang tercipta dengan besaran nilai *variance explained* masing-masing faktor tersebut secara berturut-turut, yaitu: faktor disinformasi syariah dan kebutuhan sekunder sebesar 27,435, kebutuhan primer sebesar 11,321, kebutuhan wirausaha sebesar 9,414, kebutuhan tersier dan disliterasi perbankan sebesar 8,751, dan disinformasi hukum islam sebesar 6,429. Sementara itu, Faktor eksternal yang tercipta dengan besaran nilai *variance explained* masing-masing faktor tersebut secara berturut-turut, yaitu: faktor kompensasi dan aksesibilitas pinjaman sebesar 33,258, paritas nasabah dan pelayanan sebesar 9,476, fleksibilitas waktu transaksi sebesar 6,318, kemudahan administrasi sebesar 5,779, *brand image* sebesar 4,399, keunggulan lokasi sebesar 4,290, *member advantage* sebesar 3,885, dan keterbatasan jangkauan LKS sebesar 3,405. Dari hasil analisis faktor internal dan faktor eksternal selanjutnya dianalisis mendalam menggunakan wawancara kepada beberapa nasabah didapatkan hasil bahwa terdapat dua faktor internal yang menjadi pendorong kuat bagi masyarakat muslim untuk menggunakan jasa layanan *bank thithil* yakni faktor kebutuhan dan pengetahuan. Sementara yang menjadi penarik kuat bagi masyarakat muslim untuk menggunakan jasa *bank thithil* yakni faktor pelayanan dan keterbatasan jangkauan lembaga keuangan syariah.

KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi sebagai syarat untuk meraih gelar sarjana ini. Tak lupa shalawat serta salam semoga tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW, beserta para keluarga dan sahabatnya yang telah menuntun kita dari jalan kesesatan menuju jalan yang diridhai Allah SWT.

Ucapan terima kasih sedalam-dalamnya juga tak lupa penulis sampaikan kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan dan arahan sehingga karya ini dapat terselesaikan. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini kami memberikan penghargaan setinggi-tingginya kepada yang terhormat :

1. Orang tua yang tidak kenal lelah selalu memberikan dukungan dan doa. Bapak Semi (almarhum) dan Ibunda Tasmi, serta saudara perempuan penulis Sugi, Sumi dan Indaroh yang senantiasa mendoakan penulis sehingga skripsi ini dapat diselesaikan
2. Dra. Marlina Ekawaty, M.Si., Ph.D. Selaku dosen pembimbing yang selalu memberikan masukan dan bimbingan sehingga skripsi ini dapat tersusun secara struktur dan sistematis.
3. Drs. Nurkholis, M.Bus.(Acc)., Ak., Ph.D selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis.
4. Dr. rer. pol. Wildan Syahfitri, S.E., M.E. Selaku Ketua Jurusan Ilmu Ekonomi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Brawijaya.
5. Moh. Athoillah, SE., ME.. selaku dosen penguji I yang telah memberi kritik dan saran sehingga penulis dapat melakukan perbaikan pada skripsi ini.

6. Yenny Kornitasari, SE., ME.. selaku dosen penguji II yang telah memberi kritik dan saran sehingga penulis dapat melakukan perbaikan pada skripsi ini.
7. Rahmad, Faruq, Isu, Widya, dan Indi selaku sahabat yang telah memberi dukungan dan menghibur penulis ketika dalam keadaan bosan dalam mengerjakan skripsi.
8. Teman-teman seperjuangan penulis di Program Studi Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Brawijaya yang selalu mendukung dan memberikan inspirasi yang mendukung kelancaran skripsi ini.
9. Sahabat di lapangan, Abdul yang telah membantu penulis dalam mencari data di Desa Bulu Meduro
10. Masyarakat Desa Bulu Meduro yang sangat ramah membantu penulis dalam kesuksesan terciptanya skripsi ini.
11. Pihak-pihak lain yang turut terlibat dalam terselesainya penulisan ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi yang dibuat ini masih banyak sekali kekurangan-kekurangan yang menjadi kekurangan penulis. Oleh karena itu, penulis memohon maaf yang sebesar-besarnya kepada semua pihak atas kekurangan ini, dan penulis bersedia dan sangat mengharapkan kritik dan saran. Agar kedepannya karya karya tulis yang penulis buat bisa lebih baik lagi. Akhir kata, penulis berharap karya tulis ilmiah ini bisa bermanfaat bagi semua pihak. Aamiin.

Malang, 7 Agustus 2018

Penulis

DAFTAR ISI

Halaman Judul	
Halaman Pengesahan	
Riwayat Hidup	
Kata Pengantar	
Daftar Isi	i
Daftar Tabel	iv
Daftar Gambar	v
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah	10
1.3 Tujuan.....	10
1.4 Manfaat.....	11
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	12
2.1 Landasan Teori.....	12
2.1.1 Teori Perilaku Konsumen.....	12
2.1.1.1 Pengertian Perilaku Konsumen	12
2.1.1.2 Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen	15
2.1.2 Teori Permintaan Uang.....	16
2.1.3 Teori Permintaan Kredit.....	18
2.1.4 <i>Microfinance</i>	19
2.1.5 Lembaga Keuangan Bukan Bank Informal.....	20
2.1.6 Teori Modal Sosial	22
2.1.7 Riba Dalam Tinjauan Fiqh	23
2.2 Penelitian Terdahulu.....	30
2.3 Kerangka Berfikir Penelitian	34
BAB III METODE PENELITIAN.....	36
3.1 Pendekatan Penelitian	36
3.2 Jenis Dan Sumber Data	37
3.3 Populasi Dan Sampel	38

3.4 Definisi Operasional Variabel	40
3.5 Teknik Pengumpulan Data	44
3.6 Metode Analisis Data	45
3.6.1 Model Analisis Kuantitatif	45
3.6.1.1 Model Analisis Faktor	45
3.6.1.2 Teknik Analisis Faktor Eksploratori	46
3.6.2 Model Analisis Kualitatif	51
BAB IV PEMBAHASAN	53
4.1 Kondisi Sosial Ekonomi Masyarakat Desa Bulu Meduro	53
4.2 Iktisar Pengumpulan Kuesioner	54
4.3 Karakteristik Nasabah <i>Bank thithil</i>	55
4.3.1 Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	55
4.3.2 Responden Berdasarkan Umur	55
4.3.3 Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir	56
4.3.4 Responden Berdasarkan Pendapatan Keluarga Perbulan	57
4.4 Penggunaan Jasa Layanan <i>Bank thithil</i>	58
4.4.1 Lama Menjadi Nasabah <i>Bank thithil</i>	59
4.4.2 Frekuensi Melakukan Pinjaman	59
4.4.3 Besaran Pinjaman Responden Saat Ini	60
4.4.4 Pemberi Pinjaman Selain <i>Bank thithil</i>	61
4.5 Analisis Estimasi Analisis Faktor Internal dan Eksternal	63
4.5.1 Faktor Internal	63
4.5.2 Faktor Eksternal	72
4.6 Pembahasan Hasil	86
4.6.1 Faktor Internal	89
4.6.1 Faktor Eksternal	97
BAB V PENUTUP	105
5.1 Kesimpulan	105
5.2 Saran	107
Daftar Pustaka	108
LAMPIRAN	112

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Ketentuan Pembayaran Uang dari <i>Bank Thithil</i>	5
Tabel 2.1 Perbedaan Nilai Guna Total Dan Nilai Guna Marginal.....	13
Tabel 2.2 Hasil Penelitian Terdahulu	33
Tabel 3.1 Definisi Operasional Variabel Faktor Internal	40
Tabel 3.2 Indeks Operasional Variabel Faktor Internal	41
Tabel 3.3 Definisi Operasional Variabel Faktor Eksternal	42
Tabel 3.4 Indeks Operasional Variabel Faktor Eksternal.....	43
Tabel 3.5 Indikator Skala Likert.....	44
Tabel 3.6 Ukuran KMO	48
Tabel 4.1 Identitas Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	55
Tabel 4.2 Identitas Responden Berdasarkan Umur.....	56
Tabel 4.3 Identifikasi Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir.....	57
Tabel 4.4 Profil Responden Berdasarkan Pendapatan Keluarga Per Bulan	59
Tabel 4.6 Responden Berdasarkan frekuensi Melakukan Pinjaman.....	60
Tabel 4.7 Responden Berdasarkan Pinjaman Saat Ini.....	61
Tabel 4.8 Responden Berdasarkan Pinjaman Selain <i>Bank thithil</i>	62
Tabel 4.9 Uji Pernyataan Faktor Internal (X_1) Menggunakan <i>Anti Image</i>	64
Tabel 4.10 Uji <i>KMO-MSA dan Uji Bartlett's</i> Faktor Internal (X_1)	65
Tabel 4.11 Uji <i>Total Variance Explained</i> Faktor Internal (X_1).....	65
Tabel 4.12 Uji <i>Rotated Component Matrix^a</i> Faktor Internal (X_1)	66
Tabel 4.13 Pengelompokan Item Pernyataan Faktor Internal (X_1).....	67
Tabel 4.14 Tanggapan Responden.....	69
Tabel 4.15 Uji <i>Anti Image</i> Faktor Eksternal (X_2)	73
Tabel 4.16 Uji <i>KMO-MSA dan Uji Bartlett's</i> Faktor Ekstrenal (X_2)	74
Tabel 4.17 Uji <i>Total Variance Explained</i> Faktor Eksternal (X_2).....	75
Tabel 4.18 Uji <i>Rotated Component Matrix^a</i> Faktor Eksternal (X_2)	76
Tabel 4.19 Pengelompokan Item Pernyataan Faktor Eksternal (X_2).....	77

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kurva Marginal <i>Utility</i>	14
Gambar 2.2 Kurva <i>Indifference</i>	15
Gambar 2.3 <i>Liquidity Preference Curve</i>	17
Gambar 2.4 <i>Equilibrium Kredit</i>	18
Gambar 2.5 Kerangka Berfikir Penelitian	35
Gambar 3.1 Triangulasi Teknik	52



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Lembaga keuangan dalam siklus ekonomi modern memegang peranan yang sangat penting yakni dapat mendorong tumbuhnya sumber ekonomi baru bagi negara. Dalam tataran ekonomi makro lembaga keuangan berfungsi sebagai sirkulator modal dari rumah tangga yang memiliki kelebihan modal kepada rumah tangga yang membutuhkan modal. Hal tersebut tertuang dalam Undang-Undang No. 14 tahun 1967 tentang pokok-pokok perbankan pasal satu yang menyebutkan bahwa lembaga keuangan merupakan semua badan yang melalui kegiatan-kegiatannya di bidang keuangan yakni menaruh uang dari dan menyalurkan ke dalam masyarakat. Sementara itu, jika dilihat dari sisi mikro lembaga keuangan bertugas untuk meningkatkan pengembangan usaha dan pemberdayaan masyarakat.

Dalam perekonomian tradisional terdapat dua lembaga keuangan yang mewarnai dinamika pengembangan usaha masyarakat yakni lembaga keuangan formal dan lembaga keuangan informal. Berdasarkan prinsip manajemen, lembaga keuangan formal dalam operasionalnya harus mengacu kepada regulasi yang telah ditetapkan pemerintah, sementara untuk lembaga keuangan informal lebih bersifat dinamis dan fleksibel sebab dalam menjalankan kegiatan operasionalnya tidak harus mengacu kepada regulasi yang ditetapkan pemerintah (Hamka dan Danarti, 2010), sehingga Boeke dalam Nugroho (2001:4) menyebut perekonomian tradisional sebagai *dual economy*, dimana terdapat sektor kapitalis dan subsisten berjalan bersamaan.

Eksistensi lembaga keuangan formal dan informal tidak lepas dari fungsi kedua lembaga dalam merespon permintaan masyarakat terhadap modal. Lembaga keuangan formal seperti perbankan dan koperasi memberikan fasilitas peminjaman modal atas dana yang telah dihimpun dari masyarakat yang memiliki kelebihan modal untuk disalurkan kepada masyarakat yang membutuhkan modal. Sementara untuk lembaga keuangan informal modal yang disalurkan berasal dari pemilik sendiri atau dengan kata lain peminjam langsung berhadapan dengan pemberi modal. Secara akses, lembaga keuangan informal lebih banyak diminati masyarakat dari pada lembaga keuangan formal (Krishnamukti, 2003; dalam Susila, 2007). Hal itu dikarenakan sifat dari lembaga keuangan formal yang tidak dapat menjangkau transaksi yang terlampau kecil dan dalam jumlah unit yang sangat besar karena akan menyebabkan *transaction cost* yang sangat tinggi, sehingga dapat merugikan lembaga keuangan formal (Susila, 2007).

Lingkup perekonomian tradisional yang masih banyak menggunakan jasa lembaga keuangan informal yakni kehidupan masyarakat pesisir. Yustika (2003) mengategorikan kehidupan masyarakat pesisir sebagai komunitas yang hidup subsistem sebab sebagian besar pekerjaan masyarakat pesisir hanya sebagai nelayan dengan pendapatan yang kecil dan tidak menentu. Kondisi tersebut menjadikan lembaga keuangan informal sangat diminati masyarakat pesisir ketika terjadi paceklik berkepanjangan yang mengakibatkan masyarakat tidak dapat melaut untuk mencari ikan. Lembaga keuangan informal oleh masyarakat Jawa (Jawa Timur dan Tengah) sering disebut sebagai *bank thithil*. Kartono (2004) mendefinisikan *bank thithil* sebagai orang atau organisasi ilegal yang mempunyai aktivitas meminjamkan uang (atau juga dalam bentuk barang) kepada orang lain

yang memerlukannya dengan imbalan bunga dan cara pengembalian yang telah ditetapkan oleh 'kreditur'.

Keberadaan *bank thithil* menjadi penolong bagi kehidupan masyarakat pesisir, pasalnya masyarakat begitu tergantung dengan akses pinjaman dana yang diberikan *bank thithil*. Penelitian Syahfitri (2014) menunjukkan bahwa masyarakat pesisir lebih tertarik meminjam dana ke lembaga informal dari pada lembaga formal. Hal itu juga dikuatkan oleh data yang dirilis OJK tahun 2017, data tersebut menunjukkan bahwa pembiayaan yang diberikan Bank Syariah untuk nelayan terus mengalami tren penurunan selama 4 tahun terakhir yakni pada tahun 2014 pembiayaan untuk nelayan sebesar 109 miliar rupiah, pada tahun 2015 pembiayaan untuk nelayan sebesar 71 miliar rupiah, pada tahun 2016 pembiayaan untuk nelayan sebesar 63 miliar rupiah, dan pada tahun 2017 pembiayaan untuk nelayan hanya sebesar 58 miliar rupiah.

Pinjaman yang diberikan *bank thithil* berfungsi sebagai stimulus bagi kehidupan masyarakat pesisir agar dapat melanjutkan aktivitas melaut setelah menghadapi musim paceklik. Hal itu membuat masyarakat pesisir menganggap hubungan yang tercipta dengan para *bank thithil* bukan merupakan suatu hubungan yang eksploitatif, sebab masyarakat tidak pernah merasa direndahkan atau dilecehkan meskipun memiliki hutang yang cukup besar atau sering menunggak (Yoserizal, 2014). Hubungan antara kreditur *bank thithil* dengan debitur mayoritas cukup dekat, karena proses pembayaran cicilan pinjaman yang dipungut sendiri oleh kreditur dan dilakukan setiap waktu secara kontinyu (Saputra, dkk., 2014).

Basrowi (2015) mengemukakan interaksi sosial adalah hubungan dinamis yang mempertemukan orang dengan orang, kelompok dengan kelompok, maupun orang dengan kelompok manusia. Bentuknya tidak hanya bersifat kerjasama,

tetapi juga berbentuk tindakan, persaingan, pertikaian dan sejenisnya. Sedangkan perwujudan dari interaksi sangat dipengaruhi oleh struktur sosial berupa pola dari hak dan kewajiban para pelaku dalam sistem interaksi yang terwujud dari rangkaian sosial yang relatif stabil dalam jangka waktu tertentu. Hubungan secara intim yang terjalin antara masyarakat pesisir dengan *bank thithil* semakin memudahkan makna negatif dari *bank thithil* itu sendiri, sehingga *bank thithil* dapat memanfaatkan modal sosial yang tercipta dengan masyarakat pesisir secara eksklusif. Kemampuan untuk memanfaatkan sumberdaya secara eksklusif akan menciptakan hegemoni. Hal tersebut, menjadikan *bank thithil* dapat menetapkan tarif bunga berdasarkan kemauanya sendiri sehingga nantinya akan membuat penderitaan masyarakat pesisir semakin berat.

Dalam realitasnya, fakta di lapangan menunjukkan bahwa tambahan modal yang diberikan oleh lembaga keuangan informal (*bank thithil*) terjebak pada *trade-off* antara meraih laba atau melayani kaum miskin (Yustika, 2013) sehingga kemudahan akses pinjaman modal yang diberikan oleh *bank thithil* nyatanya belum secara signifikan meningkatkan perekonomian masyarakat pesisir. Data BPS mencatat bahwa nelayan miskin Indonesia pada tahun 2013 mencapai 7,87 juta orang atau sekitar 25,14 persen dari total penduduk miskin nasional yang mencapai 31,02 juta orang dari keseluruhan penduduk Indonesia. Mayoritas dari penduduk nelayan miskin terjatuh hutang kepada rentenir (Syafrini, 2014).

Bunga yang sangat tinggi menjadi harga setimpal bagi nasabah yang akan menikmati layanan pinjaman dana dari *bank thithil*. Tingkat bunga yang ditetapkan oleh *bank thithil* secara makro akan menyebabkan dampak inflatoir, dimana semakin tinggi bunga yang harus dibayar oleh nasabah maka akan semakin tinggi pula harga yang akan ditetapkan pada suatu barang. Tabel 1.1 berikut

menunjukkan tingkat bunga yang harus dibayar atas pinjaman yang diterima dan jangka waktu yang disepakati.

Tabel 1.1: Ketentuan Pembayaran Uang dari *Bank Thithil* di Selat Panjang

No	Jumlah pembayaran (Rp)	Pembayaran kredit (Rp)	Jumlah hari	Jumlah (Rp)	Pembayaran kredit (Rp)	Jumlah (hari)	Jumlah (Rp)
1	300.000	10.000	33 hari	330.000	3.600	100 hari	360.000
2	500.000	15.000	37 hari	550.000	6.000	100 hari	600.000
3	1.000.000	30.000	37 hari	1.150.000	25.000	55 hari	1.375.000
4	1.000.000	-	-	-	14.000	100 hari	1.400.000
5	2.000.000	60.000	37 hari	2.220.000	28.000	100 hari	2.800.000

Sumber: Mahadi, 2013

Dari tabel 1.1 dapat dilihat bahwa persentase bunga yang ditetapkan oleh *bank thithil* bervariasi berdasarkan besaran dana yang dipinjam dan lama waktu peminjaman. Dalam jangka waktu pinjaman yang kurang dari 50 hari bunga yang dikenakan untuk pinjaman berkisar antara 10-15%. Ketika pinjaman yang didapatkan nasabah sebesar Rp. 300.000-500.000 dengan jangka waktu pembayaran 33-37 hari (sekitar satu bulan) maka bunga yang harus ditanggung sebesar 10%. Sementara untuk peminjaman sebesar Rp. 1.000.000 dengan jangka waktu pembayaran 37 hari maka bunga yang harus ditanggung sebesar 15%. Tingkat bunga yang ditanggung nasabah akan semakin tinggi jika pinjaman melebihi 50 hari yakni berkisar antara 20-40%. Ketika pinjaman yang didapatkan nasabah sebesar Rp. 300.000-500.000 dengan jangka waktu pembayaran 100 hari (sekitar 3,5 bulan) maka bunga yang harus ditanggung sebesar 20%. Pada jangka waktu yang sama yakni 100 hari jika pinjaman sebesar Rp. 1.000.000 maka bunga yang harus ditanggung sebesar 40%. Sementara untuk peminjaman sebesar Rp. 1.000.000 dengan jangka waktu pembayaran yang lebih singkat yakni 50 hari maka bunga yang harus ditanggung sebesar 37%. Sedangkan pinjaman

konsumsi pada bank umum berkisar 10,5-15,5% pertahun dan pada BPR 15-17% pertahun.

Sejalan dengan banyaknya kerugian yang diakibatkan oleh sistem bunga maka Islam secara tegas mengharamkan sistem bunga pinjaman. Sesuai dengan keputusan Majelis Tarjih dan Tajdid Muhammadiyah pada rapat Komisi VI dalam Musyawarah Nasional (Munas) ke-27 tahun 2010 memutuskan mengharamkan bunga bank karena riba. Sejalan dengan hal tersebut, Ketua Fatwa Komisi Fatwa MUI, KH. Ma'ruf Amin juga membenarkan keharaman bunga bank dalam fatwa yang pernah dikeluarkan MUI pada tahun 2003, sekaligus memberikan solusi pada masyarakat agar beralih pada perbankan syariah untuk menghindari bunga bank (Movanita, 2017).

Islam memandang bunga yang harus dibayarkan dalam transaksi pinjaman merupakan sesuatu yang menyimpan kemudharatan atau merugikan masyarakat yang melakukan transaksi tersebut baik dari sisi peminjam maupun pemberi pinjaman. Penelitian yang dilakukan oleh NEF (*The New Economic Foundation*) menunjukkan bahwa sistem perekonomian yang menggunakan sistem ribawi akan membuat jurang kesenjangan semakin lebar. Pengamatan yang dilakukan selama 20 tahun memperoleh hasil bahwa dari setiap 100 euro, yang dinikmati orang miskin hanya 0,6 persen, sehingga sebanyak 99,4 persen lainnya dinikmati oleh orang-orang kaya (Hidayanto, 2008). Penelitian tersebut didukung pula oleh penelitian dari Machfullah (2014) yang mengungkapkan bahwa tingkat suku bunga tidak berpengaruh secara signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi Indonesia, namun justru berpengaruh secara signifikan terhadap peningkatan inflasi Indonesia.

Runtuhnya perekonomian negara akibat menggunakan sistem riba sudah diatur oleh Allah SWT didalam beberapa ayat Al-Qur'an. Salah satu ayat yang

menerangkan tentang ancaman Allah dalam meruntuhkan perekonomian yang menggunakan sistem riba adalah Surat Al-Baqarah ayat 276.

يَمْحَقُ اللَّهُ الرِّبَا وَيُزِيلُ الصَّدَقَاتِ وَاللَّهُ لَا يُحِبُّ كُلَّ كَفَّارٍ أَثِيمٍ

“Allah memusnahkan riba dan menumbuh-kembangkan sedekah. Dan Allah tidak menyukai setiap orang yang tetap dalam kekafiran dan selalu berbuat dosa.” [Al-Baqarah: 276]

Berdasarkan tafsir dari Ibnu Katsir menyebutkan makna dari ayat tersebut adalah bahwa Allah subhanahu wa ta'ala akan memusnahkan riba, baik dengan menghilangkan seluruh harta riba dari tangan pemiliknya, atau dengan menghilangkan barakah harta tersebut sehingga pemiliknya itu tidak akan bisa mengambil manfaat darinya. Bahkan, Allah SWT akan menghukumnya dengan sebab riba tersebut di dunia dan di akhirat.

Dari sini benarlah yang disabdakan Nabi Muhammad SAW dalam sebuah hadist sebagai berikut:

مَا أَحَدٌ أَكْثَرَ مِنَ الرِّبَا إِلَّا كَانَ عَاقِبَتُهُ أَمْرُهُ إِلَى قَلَّةٍ

“Tidak ada seorang pun yang banyak melakukan praktek riba kecuali akhir dari urusannya adalah hartanya menjadi sedikit.” [HR. Ibnu Majah, dari shahabat ‘Abdullah bin Mas’ud radhiyallahu ‘anhu, dishahihkan oleh Al-Imam Al-Albani rahimahullah dalam Shahih Ibnu Majah]

Kedua dalil di atas menunjukkan bahwa Islam sangat melarang sistem riba dikarenakan sifat riba yang dapat mencelakakan diri sendiri dan orang lain. Islam sangat menganjurkan saling tolong menolong diantara kaum muslim agar dapat mengundang rahmat Allah atas mereka. Munculnya sikap tolong menolong akan mengikis permusuhan antar sesama muslim dikarenakan utang piutang, meningkatkan kepedulian dan peka terhadap sosial masyarakat sehingga pada akhirnya akan bermuara pada peningkatan perekonomian negara secara *sustainable*.

Kabupaten Tuban merupakan kabupaten yang terletak paling barat dari Provinsi Jawa Timur dan langsung berbatasan dengan Provinsi Jawa Tengah. Kabupaten Tuban terkenal dengan sebutan “Kota Wali (Bumi Wali)” sebab dahulu Kabupaten Tuban menjadi salah satu pusat penyebaran Islam di Jawa, hal tersebut dipengaruhi oleh letak geografis yang berbatasan langsung dengan laut Jawa sehingga banyak terjadi interaksi antar wilayah. Beberapa ulama yang pernah menyebarkan Islam di Kabupaten Tuban yakni Sunan Bonang, Sunan Syekh Maulana Ibrahim (Asmaraqandi), Sunan Bejagung, dan lain-lain. Hal tersebut menjadi indikator dasar bahwa masyarakat Tuban merupakan masyarakat yang religius dan mempunyai wawasan luas tentang Islam. Salah satu prestasi yang pernah ditorehkan “Kadipaten Tuban” yakni bertransformasinya seorang berandal menjadi seorang mubalig besar yang dikenal sebagai Sunan Kalijaga.

Warisan nilai-nilai religius yang ditanamkan para mubalig terdahulu ternyata telah banyak memudar dalam kehidupan masyarakat Tuban saat ini. Hal tersebut tergambar dari fenomena meningkatnya jumlah *bank thithil* di Kabupaten Tuban yang sulit untuk dikendalikan (Shofiyah, 2015). Peredaran *bank thithil* di Kabupaten Tuban tersebar di seluruh wilayah, namun populasi terbesar yang memanfaatkan jasa layanan keuangan *bank thithil* yakni berada pada masyarakat pesisir.

Desa Bulu Meduro merupakan salah satu desa di Kabupaten Tuban yang berada di wilayah pesisir. Letak geografis yang langsung berbatasan dengan laut menjadikan mayoritas masyarakat Desa Bulu Meduro bekerja sebagai nelayan. Hal tersebut didukung oleh data BPS yang menunjukkan bahwa tidak tersedia lahan pertanian yang dapat dimanfaatkan sehingga masyarakat hanya menggantungkan hidupnya kepada kondisi laut untuk dapat bertahan hidup.

Tingginya tingkat praktik riba dalam bentuk layanan *bank thithil* di Desa Bulu Meduro menjadi sebuah ironi di tengah kehidupan masyarakat Tuban yang terkenal dengan nilai-nilai religiusitasnya.

Fenomena lembaga keuangan informal sebenarnya telah banyak diteliti. Pendekatan penelitian kualitatif sering digunakan untuk melihat hubungan antara *bank thithil* dengan nasabah. Diantaranya, penelitian Hamka (2010), Mahadi (2013), Siboro (2015), Tunerah (2015), dan Syafrini (2014). Beberapa penelitian tersebut menonjolkan sisi hubungan sosial antara *bank thithil* dengan nasabahnya di dalam berbagai aktivitas. Sementara itu, pendekatan penelitian kuantitatif juga digunakan untuk mengetahui faktor yang mempengaruhi permintaan kredit kepada lembaga keuangan informal. Diantaranya, penelitian Chai, Chen, Huang, dan Ye (2018), Madestam (2014), serta Kgowedi, Makhura dan Coetzee (2007). Beberapa penelitian kuantitatif tersebut menemukan faktor yang mempengaruhi keputusan masyarakat untuk meminta pinjaman pada lembaga keuangan informal.

Mengacu pada penelitian kualitatif dan kuantitatif sebelumnya, penelitian ini akan melihat lebih dekat faktor yang dipertimbangkan masyarakat untuk menggunakan jasa layanan keuangan informal (*bank thithil*). Maka dari itu, peneliti akan melakukan penelitian eksploratif yang mengabungkan antara faktor internal dan faktor eksternal yang dipertimbangkan nasabah untuk menggunakan jasa layanan *bank thithil* sehingga fenomena lembaga keuangan informal (*bank thithil*) dapat dilihat lebih dekat dari sisi masyarakat sebagai pengguna jasa layanan *bank thithil* dan pada akhirnya hasil yang didapatkan dapat menjelaskan fenomena *bank thithil* lebih detail dan komprehensif. Untuk itu, peneliti akan melakukan penelitian yang berjudul **“Analisis Faktor Internal dan Faktor Eksternal yang Dipertimbangkan Masyarakat Muslim Pesisir Untuk Menggunakan Jasa**

Layanan *Bank Thithil*, (Studi Pada Desa Bulu Meduro, Kecamatan Bancar, Kabupaten Tuban)”.


1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas maka peneliti membuat rumusan masalah penelitian ini adalah:

1. Faktor internal apakah yang dipertimbangkan masyarakat muslim pesisir untuk menggunakan jasa layanan *bank thithil*?
2. Faktor ekstrenal apakah yang dipertimbangkan masyarakat muslim pesisir untuk menggunakan jasa layanan *bank thithil*?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dibuat maka tujuan penelitian ini sebagai berikut:

1. Untuk menganalisis faktor internal yang dipertimbangkan masyarakat muslim pesisir untuk menggunakan jasa layanan *bank thithil*.
2. Untuk menganalisis faktor eksternal yang dipertimbangkan masyarakat muslim pesisir untuk menggunakan jasa layanan *bank thithil*.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah:

1. Bagi penulis
 - a. Penelitian ini merupakan kesempatan penulis untuk menerapkan ilmu dan pengetahuan yang penulis peroleh dari bangku kuliah.
 - b. Menambah wawasan dan pengetahuan di bidang lembaga keuangan informal
2. Bagi lembaga keuangan syariah
 - a. Diharapkan dari penelitian ini akan menghasilkan suatu masukan pemikiran dan input yang bermanfaat khususnya bagi lembaga keuangan formal syariah
 - b. Dapat memberikan sumbangan pemikiran bagi para pengambil kebijakan untuk menentukan arah, tujuan, strategi dan program pengembangan lembaga keuangan formal yang lebih diminati masyarakat.
3. Bagi peneliti lain
 - a. Sebagai bahan referensi untuk mengembangkan penelitian lebih lanjut dimasa yang akan datang tentang lembaga keuangan informal.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

Landasan teori merupakan teori yang relevan untuk digunakan sebagai penjelas atas variabel yang akan diteliti

2.1.1 Teori perilaku konsumen

2.1.1.1 Pengertian Perilaku Konsumen

Perilaku konsumen menurut Shiffman dan Kanuk (2007) adalah perilaku yang diperlihatkan konsumen dalam mencari, membeli, menggunakan, dan mengevaluasi produk, jasa atau ide yang diharapkan dapat memuaskan kebutuhannya dengan mengonsumsi produk atau jasa yang ditawarkan, sehingga para konsumen akan berusaha memaksimalkan kepuasannya selama anggaran yang dimiliki memungkinkan dan mereka memiliki pengetahuan tentang alternatif produk yang dapat memuaskan kebutuhannya. Multifiah (2011:9) menjelaskan bahwa perilaku seorang konsumen dapat digambarkan melalui hukum permintaan dengan dua pendekatan yakni *marginal utility approach* dan *indifference curve approach*.

Pendekatan nilai guna marginal atau *marginal utility approach* melihat bahwa setiap konsumsi yang dilakukan seseorang memiliki nilai yang semakin menurun (*the law of diminishing marginal utility*). Setiap penambahan konsumsi yang dilakukan akan meningkatkan nilai guna total meskipun nantinya akan menurunkan nilai guna marginal. Tabel 2.1 menunjukkan nilai guna total dan nilai guna marginal dari setiap kali melakukan konsumsi.

Tabel 2.1: Perbedaan Nilai Guna Total Dan Nilai Guna Marginal

Jumlah Konsumsi	Nilai guna total	Nilai guna marginal
0	0	-
1	40	40
2	70	30
3	90	20
4	100	10
5	100	0

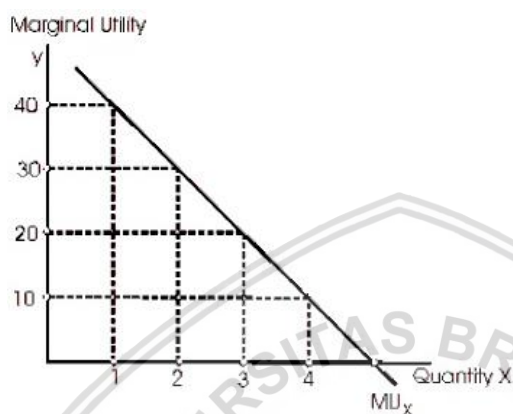
Sumber: Multifiah, 2011

Nilai guna total adalah jumlah kepuasan yang diperoleh konsumen karena mengkonsumsi sejumlah barang. Semakin banyak barang yang dikonsumsi pada suatu waktu, maka semakin besar pula kepuasan yang diperoleh, sampai pada suatu titik tertentu nilai guna total akan mencapai tingkat yang maksimum. Apabila sudah mencapai titik maksimum penambahan jumlah konsumsi akan menurunkan tingkat kepuasan yang dicapai. Tabel 2.1 kolom 1 dan 2 menjelaskan nilai guna total dari mengkonsumsi suatu barang. Pada saat konsumsi 1 unit barang maka nilai guna totalnya sebesar 40, nilai guna total tersebut akan mengalami kenaikan hingga konsumsi 4 unit barang yakni nilai guna totalnya sebesar 100. Sementara ketika konsumsi 5 unit barang nilai guna totalnya akan tetap 100. Hal tersebut menandakan bahwa konsumsi yang dilakukan telah mencapai titik maksimum.

Nilai guna marginal adalah tambahan kepuasan yang diperoleh dari mengkonsumsi satu unit barang. Tabel 2.1 kolom 1 dan 3 jika digambarkan diperoleh kurva marginal utility seperti pada gambar 2.1. Kurva pada gambar 2.1 tersebut menunjukkan bahwa nilai guna marginal bersloped negatif, artinya setiap tambahan konsumsi barang maka akan menurunkan nilai guna marginal barang tersebut. Mula-mula pada saat mengkonsumsi satu unit barang maka nilai guna marginal yang didapat sebesar 40, namun ketika konsumsi ditambah menjadi dua unit maka nilai guna marginal menjadi 30, begitu juga ketika mengkonsumsi

sebanyak tiga unit maka nilai guna marginal yang dapat dinikmati hanya sebanyak 20. Pada akhirnya orang akan berhenti mengonsumsi suatu barang ketika nilai marginalnya sebesar 0.

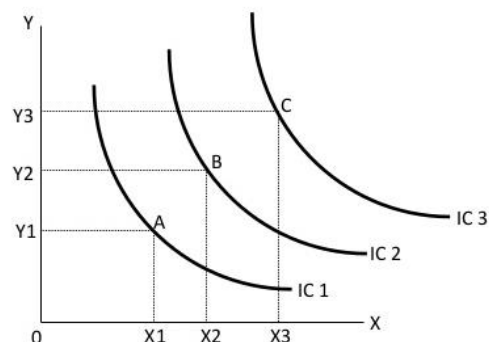
Gambar 2.1 Kurva Marginal Utility



Berbeda halnya dengan pendekatan nilai guna marginal, *indifference curve approach* merupakan penggambaran gabungan barang-barang yang akan memberikan kepuasan yang sama besarnya ketika dikonsumsi. Dimanapun titik konsumsi yang dipilih maka tidak akan mempengaruhi tingkat kepuasan yang didapatkan, dengan catatan berada pada garis indifferen yang sama (Sriati, 2016).

Pergeseran yang terjadi pada kurva indifferen menunjukkan perbedaan nilai utilitas yang dapat dinikmati. Garis kurva yang berada di atas garis kurva yang lain menunjukkan nilai kepuasan yang lebih besar dari pada kurva yang berada dibawahnya. Dengan demikian IC1, IC2, dan IC3 masing-masing menggambarkan suatu tingkat kepuasan tertentu. Tingkat kepuasan terbesar digambarkan oleh kurva IC3 dari pada kurva lainnya (IC2, dan IC1). Begitu juga nilai dari IC2 yang mempunyai tingkat kepuasan lebih besar dari kurva IC1 (Gambar 2.2).

Gambar 2.2 Kurva *Indifference*



2.1.1.2 Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen

Kadiah-kaidah Islam telah mengatur bagaimana seorang manusia harus berperilaku dalam mengonsumsi sesuatu. Mangkunegara (2003). mengidentifikasi faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen adalah sebagai berikut:

a. Budaya (*Culture*)

Budaya merupakan sekumpulan nilai, persepsi, preferensi dan perilaku tertentu yang diperoleh dari lingkungan keluarga, agama, kebangsaan, ras, dan merupakan sesuatu yang dipercayai dan memiliki konsekuensi hukum sosial jika nilai-nilai tersebut diabaikan.

b. Kelas Sosial (*Social Class*)

Kelas sosial adalah pembagian kelompok masyarakat yang relatif homogen dan permanen yang tersusun secara sistematis, anggotanya menganut nilai, minat dan perilaku yang serupa. Dalam masyarakat tradisional, kelas sosial sangat berpengaruh dalam kehidupan masyarakat.

c. Kelompok Acuan (*Reference Group*)

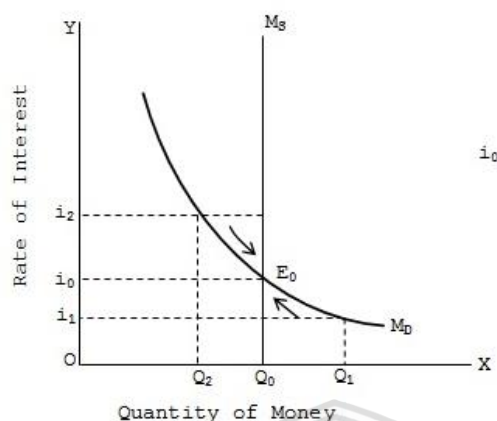
Kelompok acuan adalah seseorang yang dalam kelompok tertentu memiliki pengaruh langsung terhadap sikap dan perilakunya (keanggotaan kelompok). Kelompok acuan berfungsi sebagai penentu kebijakan dalam skala mikro dan makro.

d. Keluarga (*Family*)

Keluarga merupakan organisasi kecil yang penting dalam mempengaruhi perilaku anggotanya yang bersumber dari orang tua. Dalam menjalankan rutinitasnya masing-masing anggota keluarga akan menjalankan tugas berdasarkan tanggung jawab sesuai dengan kewajibannya sehingga perilaku setiap anggota keluarga akan berbeda satu dengan yang lain.

2.1.2 Teori Permintaan Uang (Teori *Liquidity Preference*)

Menurut Keynes uang memiliki fungsi sebagai *store of value* dan bukan hanya sebagai *means of exchange* karena anggapan itulah maka teori permintaan uang Keynes sering dikenal dengan istilah *Theory of Liquidity Preference* karena teori ini menyatakan bahwa tingkat bunga disesuaikan guna menyeimbangkan penawaran dan permintaan terhadap uang. Kurva penawaran terhadap uang sendiri berbentuk vertikal dikarenakan penawaran uang sendiri tidak tergantung pada tingkat bunga. Sedangkan kurva permintaan miring ke bawah karena tingkat bunga yang tinggi mampu meningkatkan biaya dalam memegang uang dan menurunkan kuantitas yang diminta. Gambar 2.3 menggambarkan keseimbangan dari permintaan dan penawaran uang.

Gambar 2.3 *Liquidity Preference Curve*

Keynes berasumsi bahwa permintaan uang oleh masyarakat dipengaruhi oleh 3 motif yakni:

a. Motif Transaksi

Motif transaksi ini dapat diartikan sebagai motif memegang uang guna melakukan transaksi dalam memenuhi kebutuhan hidupnya, motif ini hampir dilakukan setiap hari oleh setiap individu.

b. Motif berjaga-jaga

Motif ini dilakukan untuk menghadapi ketidakpastian masa yang akan datang, motif ini juga tergantung dengan seberapa banyak uang yang dihasilkan oleh seseorang.

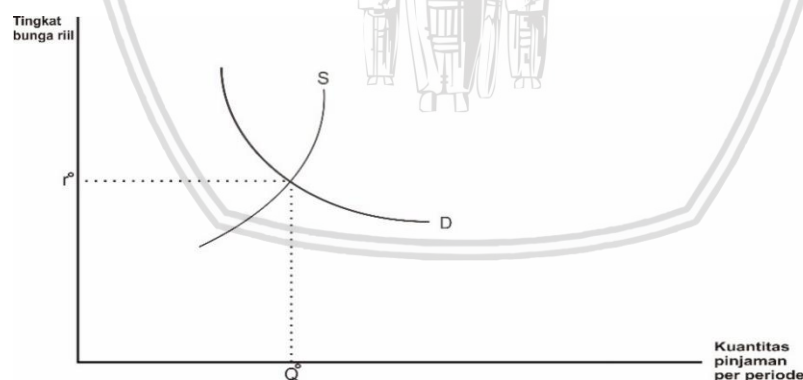
c. Motif spekulasi

Dalam hal ini uang merupakan salah satu alternatif bentuk aset selain bentuk aset lainnya. Motif spekulasi sering dilakukan oleh seorang individu dengan harapan nantinya dapat memperoleh keuntungan tertentu.

2.1.3 Teori Permintaan Kredit

Teori permintaan kredit menerangkan tentang hubungan antara kuantitas pinjaman dan tingkat bunga riil. Kurva permintaan kredit mempunyai slope negatif karena adanya efek berlawanan dari semakin tingginya tingkat suku bunga terhadap penurunan minat nasabah untuk meminjam modal. Hal ini merupakan sesuat yang logis dimana nasabah sebagai penikmat kredit akan mempertimbangkan nilai bunga atas pinjaman yang diminta. Jika ekspektasi modal yang dipinjam dapat meningkatkan usaha yang dijalankan maka kecenderungan nasabah akan menerima pinjaman tersebut beserta bunga yang harus dibayar. Namun, jika ekspektasi usaha yang dijalankan tidak akan mampu untuk mengembalikan bunga yang dipersyaratkan maka nasabah tidak akan mengambil pinjaman tersebut. Gambar 2.4 menggambarkan keseimbangan dari permintaan dan penawaran kredit.

Gambar 2.4: Equilibrium Kredit



Gambar 2.4 menunjukkan bahwa kurva penawaran pinjaman mempunyai slope menaik dari tingkat bunga riil. Garis S mencerminkan asumsi bahwa individu mungkin akan meningkatkan tabungan mereka (yang akan dikonversi menjadi pinjaman oleh lembaga perantara) apabila suku bunga tabungan naik. Permintaan pinjaman mempunyai slope negatif karena ada efek berlawanan dari semakin

tingginya suku bunga. Keseimbangan terjadi pada r^* dan Q^* . Di mana, kuantitas pinjaman yang diminta sama dengan kuantitas yang ditawarkan. Tingkat bunga ekuilibrium ini memberikan harga yang menghubungkan beberapa periode ekonomi secara bersamaan.

Menurut Kasmir (2012:89) suatu fasilitas kredit memiliki beberapa fungsi, antara lain :

- a. Untuk meningkatkan daya guna uang
- b. Untuk meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang
- c. Untuk meningkatkan daya guna barang
- d. Meningkatkan peredaran barang
- e. Sebagai alat stabilitas ekonomi
- f. Untuk meningkatkan kegairahan berusaha
- g. Untuk meningkatkan pemerataan pendapatan

2.1.4 *Microfinance*

Microfinance menurut Umar & Rafique (2009) diartikan sebagai lembaga yang melayani akses keuangan untuk masyarakat terkategori *non bank-abel*. Hal tersebut disebabkan kemampuan yang dimiliki masyarakat dengan kategori tersebut tidak memiliki jaminan yang dapat melindungi lembaga keuangan terhadap resiko keuangan. Sedangkan, menurut *Asian Development Bank* (ADB), lembaga keuangan mikro (*microfinance*) adalah lembaga yang menyediakan jasa penyimpanan (*deposits*), kredit (*loans*), pembayaran berbagai transaksi jasa (*payment services*) serta *money transfers* yang ditujukan bagi masyarakat miskin dan pengusaha kecil (*insurance to poor and low-income households and their microenterprises*). Sedangkan bentuk LKM dapat berupa: a) lembaga formal misalnya bank desa dan koperasi, b) lembaga semi formal misalnya organisasi non pemerintah, dan c) sumber-sumber informal misalnya rentenir.

Menurut kajian Direktorat Pembiayaan (2004) dalam Setiani, et al (2012), sebuah *microfinance* sebaiknya memiliki karakteristik-karakteristik sebagai berikut:

- a. Tidak menggunakan pola pelayanan keuangan perbankan konvensional, terutama tidak mensyaratkan kolateral atau jaminan dan tidak terdapat proses administratif formal yang menyulitkan.
- b. Sasaran adalah masyarakat miskin dan pengusaha mikro, dimana jasa keuangan yang diberikan dapat disesuaikan dengan karakteristik kelompok sasaran tersebut.
- c. Menggunakan pendekatan kelompok, baik dengan ataupun tidak menggunakan sistem tanggung renteng yang mengedepankan pola hubungan kenal dekat sebagai landasan utama mengelola resiko.
- d. Lingkup kegiatan *microfinance* dapat mencakup pembiayaan kegiatan ekonomi produktif maupun konsumtif, pendampingan dan pendidikan, serta kegiatan lain yang dibutuhkan pengusaha mikro dan masyarakat miskin.

2.1.5 Lembaga Keuangan Bukan Bank (LKBB) Informal

LKBB informal merupakan lembaga keuangan yang tidak berbadan hukum. Yustika (2013) menambahkan bahwa lembaga keuangan informal beroperasi di luar regulasi dan supervisi lembaga pemerintah. Lembaga ini berisi kegiatan-kegiatan yang benar-benar di luar kelembagaan keuangan resmi yang seringkali tidak tercatat. Meskipun begitu, tidak berarti lembaga keuangan informal merupakan kegiatan yang ilegal. Lembaga keuangan ini tetap legal hanya saja tidak diregulasi oleh pemerintah (Soyibo,1997). Lembaga keuangan informal bukan sekedar menyediakan uang (cash) untuk keperluan transaksi, tetapi kadang-kadang juga memberikan bantuan dalam bentuk barang (in-kind). Dengan

karakter yang fleksibel, biasanya lembaga keuangan informal memiliki daya tahan yang tinggi untuk hidup di dalam iklim pedesaan.

Lembaga keuangan informal oleh masyarakat Jawa (Jawa Timur dan Tengah) sering disebut sebagai *bank thithil*. Kartono (2004) mendefinisikan *bank thithil* sebagai orang atau organisasi ilegal yang mempunyai aktivitas meminjamkan uang (atau juga dalam bentuk barang) kepada orang lain yang memerlukannya dengan imbalan bunga dan cara pengembalian yang telah ditetapkan oleh 'kreditur'. Sistem *bank thithil* hampir sama dengan rentenir, akan tetapi memiliki perbedaan secara khusus yang ditampakkan pada sistem kalkulasi bunga dan cara pengembaliannya (Saputra, dkk., 2014).

Banyak masyarakat memanfaatkan jasa *bank thithil* sebab pemberian pinjaman oleh *bank thithil* tidak dipungut biaya permintaan pembiayaan. Jangka waktu kredit berkisar antara 10 sampai 15 hari dengan pembayaran sekaligus atau angsuran. Tingkat suku bunga sebesar 20 sampai 50 persen dan dibayar di belakang, ketentuan maksimum dan minimum kredit cukup bervariasi dan berubah-ubah. Barang-barang bergerak dan yang tidak bergerak bisa dijadikan jaminan, namun ada juga yang memberikan kredit tanpa jaminan. Bila debitur terlambat membayar atau mengangsur pinjaman, maka akan diperingatkan terlebih dahulu namun jika ternyata tidak bisa membayar kembali maka barang jaminan akan menjadi milik pelepas uang (Widjaya, Dkk., 1999). Selain denda materiil, terdapat juga sanksi sosial yang diberikan kepada nasabah yang tidak dapat melunasi dengan tepat waktu. Sanksi sosial tersebut dalam bentuk sindiran, gunjingan yang beritanya akan menyebar luas (Saputra, 2014). Sanksi-sanksi tersebut merupakan bentuk kontrol *bank thithil* atas pelanggaran komitmen yang disebabkan oleh nasabah.

2.1.6 Teori Modal Sosial

Bordieu dan Wackman (1992) dalam Field (2005) menjelaskan modal sosial adalah jumlah sumber-sumber daya, aktual atau virtual (tersirat) yang berkembang pada seorang individu atau sekelompok individu karena kemampuan untuk memiliki suatu jaringan yang dapat bertahan lama dalam hubungan-hubungan yang lebih kurang telah diinstitusikan berdasarkan pengetahuan dan pengenalan timbal balik.

Franke (2007) menjelaskan bahwa konsep dari modal sosial cenderung diasosiasikan dengan partisipasi sosial masyarakat dan dengan jaringan-jaringan kerja-sama dan solidaritas. Durlauf dan Fafchams (2004) merangkum dari berbagai pendapat para ahli; *“social capital matters in understanding individual and group differences and further that successfully public policy design needs to account for the effects of policy on social capital formation”*. Sehingga dalam hal ini, modal sosial yang terbentuk dari sistem jaringan antar individu memiliki suatu pengaruh pada masyarakat dalam kelompok tersebut.

Wellman (1983) dalam Ritzer dan Douglas (2004) menjelaskan bahwa, analisis jaringan lebih ingin mempelajari keteraturan individu atau kolektivitas berperilaku ketimbang keteraturan keyakinan tentang bagaimana mereka seharusnya berperilaku. Karena itu pakar analisis jaringan mencoba menghindari penjelasan normatif dari perilaku sosial. Mereka menolak setiap penjelasan nonstruktural yang memperlakukan proses sosial sama dengan penjumlahan ciri pribadi aktor individual dan norma yang tertanam.

Masih didalam Ritzer dan Goodman (2004), Granoveter (1973) menambahkan bahwa dalam jaringan terdapat “kekuatan ikatan”. Dimana ikatan sosial yang kuat seperti hubungan antara seseorang dengan teman karibnya,

sedangkan yang lemah adalah hubungan antara seseorang dengan kenalannya. Ikatan sosial yang kuat inilah yang akan muncul menjadi modal sosial.

2.1.7 Riba dalam Tinjauan Fiqh

Riba secara bahasa bermakna *ziyadah*-tambahan. Menurut fatwa MUI tahun 2004, riba merupakan tambahan (*ziyadah*) tanpa imbalan yang terjadi karena penangguhan dalam pembayaran, yang diperjanjikan sebelumnya. Pengertian riba di dalam kamus adalah kelebihan, peningkatan atau surplus. Tetapi dalam ilmu ekonomi, riba merujuk pada kelebihan dari jumlah uang pokok yang dipinjamkan oleh pemberi pinjaman dari peminjam. Dalam Islam, riba secara khusus menunjuk pada kelebihan yang diminta dengan cara yang khusus (Nafik, 2009)

Terjadi perbedaan dalam pendefinisian riba oleh para ulama fiqh. Berikut ini adalah definisi riba oleh para ulama dari 4 golongan madzhab (Sur'ai, 2007)

a. Mazhab Hanafi

Riba adalah setiap kelebihan tanpa adanya imbalan pada takaran dan timbangan yang dilakukan antara pembeli dan penjual di dalam tukar menukar.

b. Mazhab Syafii

Riba adalah transaksi dengan imbalan tertentu yang disepakati takarannya, ukurannya, waktu dilakukan transaksi atau dengan penundaan waktu penyerahan kedua barang yang dipertukarkan salah satunya.

c. Mazhab Maliki

Golongan ini mendefinisikan riba hampir sama dengan definisi golongan Syafii'i, hanya berbeda pada *illat*-nya. Menurut mereka *illat*-nya adalah pada transaksi tidak kontan pada bahan makanan yang tahan lama.

d. Mazhab Hambali

Riba menurut syara' adalah tambahan yang diberikan pada barang tertentu. Barang tertentu tersebut adalah yang dapat ditukar atau ditimbang dengan jumlah yang berbeda. Tindakan semacam inilah yang dinamakan riba selama dilakukan dengan tidak kontan.

Sedangkan dalam perkembangan di era modern beberapa pandangan cendekiawan muslim tentang riba adalah sebagai berikut:

a. Muhammad Asad

Riba bermakna "tambahan" atau "kenaikan". Menurut Muhammad Asad, masalah bunga ada hubungannya dengan situasi ekonomi yang berlaku di masa lalu, sebagian besar fuqaha zaman dahulu melihat "tambahan haram" ini sebagai 'laba' yang didapatkan melalui pinjaman (berhutang), hal itu tidak tergantung pada tingkat bunga dan motivasi ekonominya.

b. Afzalur Rahman

Afzalur Rahman menerangkan bahwa Al-Qur'an menggunakan kata riba untuk bunga. Menurut kamus arti riba adalah kelebihan atau peningkatan atau surplus. tetapi dalam ilmu ekonomi, kata itu berarti surplus pendapatan yang didapat oleh pemberi utang dari pengutang, lebih tinggi dan di atas jumlah pokok utang, sebagai imbalan karena menunggu atau memisahkan bagian yang likuid dari modalnya selama suatu jangka tertentu. Afzalur Rahman menambahkan bahwa Rasulullah SAW dalam hadis beliau, telah menerangkan dan menjelaskan bahwa unsur riba itu didapati tidak hanya dalam pinjaman uang saja melainkan juga dalam semua bentuk transaksi barter (barang yang memiliki takaran) ketika adanya tambahan atau kelebihan dari barang yang dipertukarkan.

c. Jamaluddin Al Afghani

Jamaluddin Al Afghani berpendapat bahwa yang termasuk riba adalah bunga yang tinggi atau bunga yang berlipat-lipat (*adh'afan muda'afah*). Sedangkan bunga yang rendah tidak termasuk dalam perkara riba. Jamaluddin Al Afghani menggunakan dalil Surat Ali Imran ayat 130:

Artinya: *"Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan"*

Namun pendapat ini lemah, dikarenakan menurut mayoritas cendekiawan muslim yang menyatakan bahwa riba mencakup semua bentuk bunga atas pinjaman, tanpa melihat tujuan pengambilan utang itu, tanpa melihat pihak-pihak yang terlibat dalam transaksi bunga itu, dan tanpa melihat pula tinggi-rendahnya suku bunga maupun jangka waktunya.

Salah satu konsensus para cendekiawan muslim menunjukkan bahwa keberadaan riba (bunga) dalam ekonomi merupakan bentuk eksploitasi sosial dan ekonomi yang dapat merusak inti ajaran Islam tentang keadilan sosial (Chaudry, 2014). Pada dasarnya riba adalah sejumlah uang atau nilai yang dituntut atas uang pokok yang dipinjamkan. Uang tersebut sebagai perhitungan waktu selama uang tersebut dipergunakan. Perhitungan tersebut terdiri dari tiga unsur (Nafik, 2013), yaitu:

- a. Tambahan atas uang pokok.
- b. Tarif tambahan yang sesuai dengan waktu.
- c. Pembayaran sejumlah tambahan yang menjadi syarat dalam tawar-menawar.

Riba tidak hanya terdiri satu macam, melainkan bermacam-macam yang disesuaikan dengan sifat dan tujuan transaksi. Umumnya terjadi karena adanya

tambahan dalam pertukaran, baik karena penundaan atau barang serupa (Sura'i, 2013). Secara garis besarnya riba dapat dikelompokkan menjadi dua, yaitu riba yang berkaitan dengan utang piutang dan riba yang berhubungan dengan jual beli (Nafik, 2013). Pada kelompok utang piutang, riba terbagi menjadi dua, yaitu:

a. *Riba Qard*

Riba qard adalah suatu manfaat atau tingkat kelebihan tertentu yang disyaratkan terhadap yang berhutang (*muqtarid*) (Antonio, 1999). *Riba qard* atau riba dalam utang piutang sebenarnya dapat digolongkan dalam *riba nasi'ah*. Riba semacam ini dapat dicontohkan dengan meminjamkan uang Rp 100.000,- lalu disyaratkan untuk memberikan keuntungan ketika pengembalian (Maqshud, 2003). Dalam kitab al-Mughni, Ibnu Qudamah mengatakan, "*Para ulama sepakat bahwa jika orang yang memberikan utang mensyaratkan kepada orang yang berhutang agar memberikan tambahan atau hadiah, lalu dia pun memenuhi persyaratan tadi, maka pengembalian tambahan tersebut adalah riba*" (Qudamah, 1999).

b. *Riba Jahiliyah*

Riba jahiliyah adalah utang dibayar lebih dari pokoknya karena si peminjam tidak mampu membayar utangnya pada waktu yang ditetapkan (Antonio, 1999). Adapun pembagian riba pada kelompok kedua atau riba jual beli juga terdiri atas dua macam, yaitu:

1) *Riba Fadl*

Riba fadl adalah pertukaran antara barang sejenis dengan kadar atau takaran berbeda, sedangkan barang yang dipertukarkan itu termasuk dalam jenis barang atau komoditi ribawi (Antonio, 1999). Komoditi ribawi terdiri atas enam

macam, yaitu emas, perak, gandum, sya'ir (salah satu jenis gandum), kurma dan garam, sebagaimana disebutkan dalam hadist di bawah ini:

artinya: *"Jika emas dijual dengan emas, perak dijual dengan perak, gandum dijual dengan gandum, sya'ir (salah satu jenis gandum) dijual dengan sya'ir, kurma dijual dengan kurma dan garam dijual dengan garam, maka jumlah (takaran atau timbangan) harus sama dan dibayar kontan (tunai). Barangsiapa menambah atau meminta tambahan, maka ia telah berbuat riba. Orang yang mengambil tambahan tersebut dan orang yang memberinya sama-sama berada dalam dosa"* (HR. Muslim)

artinya: *"Jika emas dijual dengan emas, perak dijual dengan perak, gandum dijual dengan gandum, sya'ir (salah satu jenis gandum) dijual dengan sya'ir, kurma dijual dengan kurma dan garam dijual dengan garam, maka jumlah (takaran atau timbangan) harus sama dan dibayar kontan (tunai). Jika jenis barang tadi berbeda, maka silahkan engkau membarterkannya sesukamu, namun harus dilakukan secara kontan (tunai)."* (HR. Muslim)

Para ulama bersepakat bahwa enam komoditi tersebut dapat diperjualbelikan dengan cara barter asalkan memenuhi dua persyaratan yaitu transaksi harus dilakukan secara kontan (tunai) pada saat terjadinya akad dan barang yang menjadi objek barter harus sama jumlah dan takarannya walaupun terjadi perbedaan mutu antara kedua barang.

2) Riba Nasi'ah

Riba nasi'ah adalah penangguhan penyerahan atau penerimaan jenis barang ribawi yang dipertukarkan dengan jenis barang ribawi lainnya. *Riba nasi'ah* muncul karena adanya perbedaan, perubahan atau tambahan antara yang diserahkan saat ini dan yang diserahkan kemudian (Antonio, 1999). Jika sebelumnya disebutkan bahwa riba qardh dapat digolongkan dalam *riba nasi'ah*. *Riba nasi'ah* terkenal dan banyak berlaku dikalangan Arab jahiliyah, sehingga terkadang ada pula yang menyebutnya dengan *riba jahiliyah*. Mengenai

pembagian dan jenis-jenis riba, Ibnu Hajar al-Haitami berkata sebagaimana dikutip oleh Syafi'i Antonio yang artinya:

"Riba itu terdiri atas tiga jenis: riba fadl, riba al-yad, dan riba annasi'ah. Al Mutawally menambahkan jenis keempat, yaitu riba alqardh. Beliau juga menyatakan bahwa semua jenis ini diharamkan secara ijma berdasarkan nash al-Qur'an dan hadis Nabi."

Sebelumnya telah disebutkan bahwa riba adalah uang atau nilai tambah yang diambil dari nilai pokok dan nilai tambah tersebut adalah sesuatu yang memberatkan salah satu pihak yang bertransaksi. Walaupun terbagi menjadi beberapa macam, riba tetaplah riba yang diharamkan dalam setiap transaksi ekonomi, seperti jual beli dan utang piutang.

2.1.7.1 Dampak Negatif Bunga Pinjaman Menurut Islam

Beberapa dampak negatif yang akan dirasakan masyarakat akibat menggunakan sistem riba adalah :

1) Inflasi

Adanya sistem bunga telah terbukti di tiap-tiap negara menimbulkan kenaikan harga, sehingga menyebabkan inflasi. Penelitian yang dilakukan oleh NEF (*The New Economic Foundation*) menunjukkan bahwa sistem perekonomian yang menggunakan sistem ribawi akan membuat jurang kesenjangan semakin lebar. Pengamatan yang dilakukan selama 20 tahun memperoleh hasil bahwa dari setiap 100 euro, yang dinikmati orang miskin hanya 0,6 persen, sehingga sebanyak 99,4 persen lainnya dinikmati oleh orang-orang kaya (Hidayanto, 2008). Penelitian tersebut didukung pula oleh penelitian dari Machfullah (2014) yang mengungkapkan bahwa tingkat suku bunga tidak berpengaruh secara signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi Indonesia, namun justru berpengaruh secara signifikan terhadap peningkatan inflasi Indonesia.

2) Ketergantungan Ekonomi

Debitur akan selalu membayar hutangnya kepada kreditur. Sewajarnya praktik bunga cara pembayaran menggunakan angsuran. Pengembalian pinjaman yaitu berupa pokok pinjaman ditambah bunga yang disepakati selama jangka waktu tertentu. Pembayaran angsuran pinjaman akan menimbulkan kecenderungan bagi debitur meminjam uang kembali ketika sudah lunas, sehingga adanya ketergantungan kepada sistem bunga, sebab adanya kemudahan bertransaksi.

3) Ketidakadilan

Bunga (tambahan) akan diperoleh oleh kreditur dan debitur wajib membayarkan bunga kepada kreditur. Kreditur mendapatkan keuntungan dari tambahan pinjaman. Sebaliknya debitur akan membayar bunga sebagai pengeluarannya. Kreditur akan selalu mendapatkan keuntungan dari bunga, sedangkan debitur rugi karena dibebankan oleh bunga. Hal inilah yang merugikan dari sistem riba, jika melihat bagi hasil secara islam maka debitur akan membayarkan sesuai dengan kesepakatan ketika mendapatkan laba namun jika debitur mengalami kerugian maka kerugian tersebut akan ditanggung oleh kedua belah pihak.

4) Ketidakpastian

Debitur wajib membayarkan sejumlah pinjaman ditambahkan bunga yang sudah disepakati. Kreditur tidak mempertimbangkan dana yang dipinjamkan digunakan untuk apa. Kreditur berhak atas keuntungan pinjaman meskipun debitur sedang kesusahan atau mengalami kerugian. Bunga pinjaman bersifat tetap namun keuntungan debitur merupakan hal yang tidak dapat dipastikan.

5) Dampak Psikis

Dampak psikis sering dialami oleh pihak-pihak yang melakukan aktivitas riba. Dampak negatif yang dialami oleh kreditur yang sering memberikan pinjaman dengan sistem bunga yakni menimbulkan sifat kikir, mementingkan diri sendiri, apatis, kejam, rakus dan membudayakan sifat malas berusaha keras untuk memperoleh keuntungan. Sementara untuk debitur dampak psikis yang dialami lebih cenderung bentuk tekanan dan intimidasi sehingga membuat kondisi kejiwaannya menjadi tidak sehat.

2.2 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu berisi temuan-temuan hasil penelitian yang pernah ada sebelumnya dan merupakan sesuatu yang sangat mendukung dalam penelitian selanjutnya. Salah satu data pendukung yang menurut peneliti perlu dijadikan bagian tersendiri adalah penelitian terdahulu yang relevan dengan permasalahan yang sedang dibahas dalam penelitian ini. Oleh karena itu, peneliti melakukan kajian terhadap beberapa hasil penelitian terdahulu yang berkaitan dengan faktor-faktor yang dipertimbangkan masyarakat untuk menggunakan jasa layanan lembaga keuangan informal (*bank thithil*). Berikut beberapa penelitian terdahulu yang berkaitan dengan faktor yang dipertimbangkan masyarakat untuk menggunakan jasa *bank thithil*.

Penelitian pertama dilakukan Andreas Madestam (2014) yang meneliti tentang *Informal finance A theory of moneylenders*. Didalam Penelitian ini memaparkan analisis mengenai koeksistensi keuangan formal dan informal di pasar kredit yang belum berkembang. Temuan penelitian yang didapatkan yakni pertama, ikatan sosial dan sanksi sosial berpengaruh positif terhadap penawaran dana keuangan informal. Kedua, keterbatasan dana menyebabkan lembaga

keuangan informal tidak dapat selalu melakukan ekspansi kredit. Ketiga, ketekunan segmentasi pasar, dan tingkat suku bunga informal berpengaruh positif terhadap minat masyarakat meminjam pada lembaga keuangan informal.

Penelitian kedua dilakukan MJ Kgowedi, MN Makhura, dan GK Coetzee (2007) yang meneliti tentang *Factors distinguishing the choice of moneylenders and non-moneylenders in Moletji District (Limpopo Province)*. Temuan penelitian yang didapatkan yakni pertama, karakteristik pribadi seperti umur, pendidikan, pekerjaan dan status perkawinan berpengaruh terhadap keputusan nasabah menggunakan jasa layanan rentenir. Kedua, tingkat bunga yang rendah, layanan yang cepat dan modal sosial mempengaruhi nasabah untuk memilih menggunakan jasa layanan rentenir dibandingkan dengan non-rentenir.

Penelitian ketiga dilakukan Shijun Chai, Yang Chen, Bihong Huang, dan Dezhu Ye (2018) yang meneliti tentang *Social Networks And Financial Inclusion in the People's Republic of China*. Temuan penelitian yang didapatkan yakni pertama, hubungan antara probabilitas partisipasi pasar kredit formal dan usia mengikuti pola berbentuk U terbalik. Kedua, tingkat pendidikan, pelayanan keuangan informal, ekspektasi pendapatan berpengaruh terhadap keputusan nasabah untuk meminjam di pasar kredit informal.

Penelitian keempat dilakukan oleh Nurmalita (2017) dengan judul Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Pedagang Muslim Melakukan Kredit pada Rentenir (Studi Kasus: Pasar Sentul Yogyakarta). Jenis data yang digunakan adalah data primer dengan teknik pengumpulan data menggunakan kuisioner. Teknik analisis data menggunakan analisis regresi linier berganda dengan uji F dan uji T. Sedangkan untuk pengujian instrumen menggunakan uji validitas, uji realibilitas dan uji asumsi klasik. Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor kemudahan, jaminan, dan kebutuhan mempunyai pengaruh yang signifikan

terhadap minat pedagang muslim dalam melakukan kredit kepada rentenir di Pasar Sentul.

Penelitian kelima dilakukan oleh Delmira Syahfitri (2014) dengan judul Nelayan Vs Renternir Studi Ketergantungan Nelayan terhadap Rentenir pada Masyarakat Pesisir. Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif yang menyoroti lebih tajam mengenai pola hubungan yang tercipta antara nelayan dengan rentenir. Hasil penelitian ini didapatkan bahwa rentenir merupakan sebuah ancaman bagi kelangsungan kehidupan nelayan dalam jangka panjang. Namun meskipun begitu kontribusi rentenir nyatanya sangat dibutuhkan bagi nelayan untuk menyambung hidup mereka.

Secara garis besar penelitian ini berpijak pada penelitian sebelumnya dimana, faktor yang diteliti yakni nasabah lembaga keuangan. Namun yang membedakan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya yakni penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian *mix method*, dimana pendekatan penelitian kuantitatif digunakan untuk mencari faktor apa yang dipertimbangkan masyarakat untuk menggunakan jasa layanan keuangan informal (*bank thithil*), sementara pendekatan penelitian kualitatif digunakan untuk mencari jawaban atas keputusan memilih menggunakan jasa layanan keuangan informal (*bank thithil*). Sehingga hasil yang didapatkan merupakan penemuan baru yang melihat fenomena lembaga keuangan informal lebih detail dan komperhensif. Hasil ringkasan beberapa penelitian terdahulu tersebut dapat dilihat pada tabel 2.2 berikut.

Tabel 2.2 Hasil Penelitian Terdahulu

Nama Penulis	Judul	Metode Penelitian	Kesimpulan
Andreas Madestam (2014)	<i>Informal finance a theory of moneylenders.</i>	Kuantitatif	a. Ikatan sosial dan sanksi sosial berpengaruh positif terhadap penawaran dana keuangan informal. b. Ketekunan segmentasi pasar, dan tingkat suku bunga informal berpengaruh positif terhadap minat masyarakat meminjam pada lembaga keuangan informal.
MJ Kgowedi, MN Makhura, dan GK Coetzee (2007)	<i>Factors distinguishing the choice of moneylenders and non-moneylenders in Moletji District (Limpopo Province).</i>	Kuantitatif	a. Karakteristik pribadi seperti umur, pendidikan, pekerjaan dan status perkawinan berpengaruh terhadap keputusan nasabah menggunakan jasa layanan rentenir. b. Tingkat bunga yang rendah, layanan yang cepat dan modal sosial mempengaruhi nasabah untuk memilih menggunakan jasa layanan rentenir dibandingkan dengan non-rentenir.
Shijun Chai, Yang Chen, Bihong Huang, dan Dezhu Ye (2018)	<i>Social networks and financial inclusion in the people's Republic of China.</i>	Kuantitatif	Tingkat pendidikan, pelayanan keuangan informal, ekspektasi pendapatan berpengaruh terhadap keputusan nasabah untuk meminjam di pasar kredit informal.
Annisa Fadzri Nurmalita (2017)	Faktor-faktor yang memengaruhi minat pedagang muslim melakukan kredit pada rentenir	Kuantitatif	Faktor kemudahan, jaminan, dan kebutuhan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap minat pedagang muslim dalam melakukan kredit kepada rentenir di Pasar Sentul

Nama Penulis	Judul	Metode Penelitian	Kesimpulan
Delmira Syahfitri	Nelayan Vs Renternir Studi Ketergantungan nelayan terhadap rentenir pada masyarakat pesisir	Kualitatif	Rentenir merupakan sebuah ancaman bagi kelangsungan kehidupan nelayan. Namun meskipun begitu kontribusi rentenir nyatanya sangat dibutuhkan bagi nelayan.

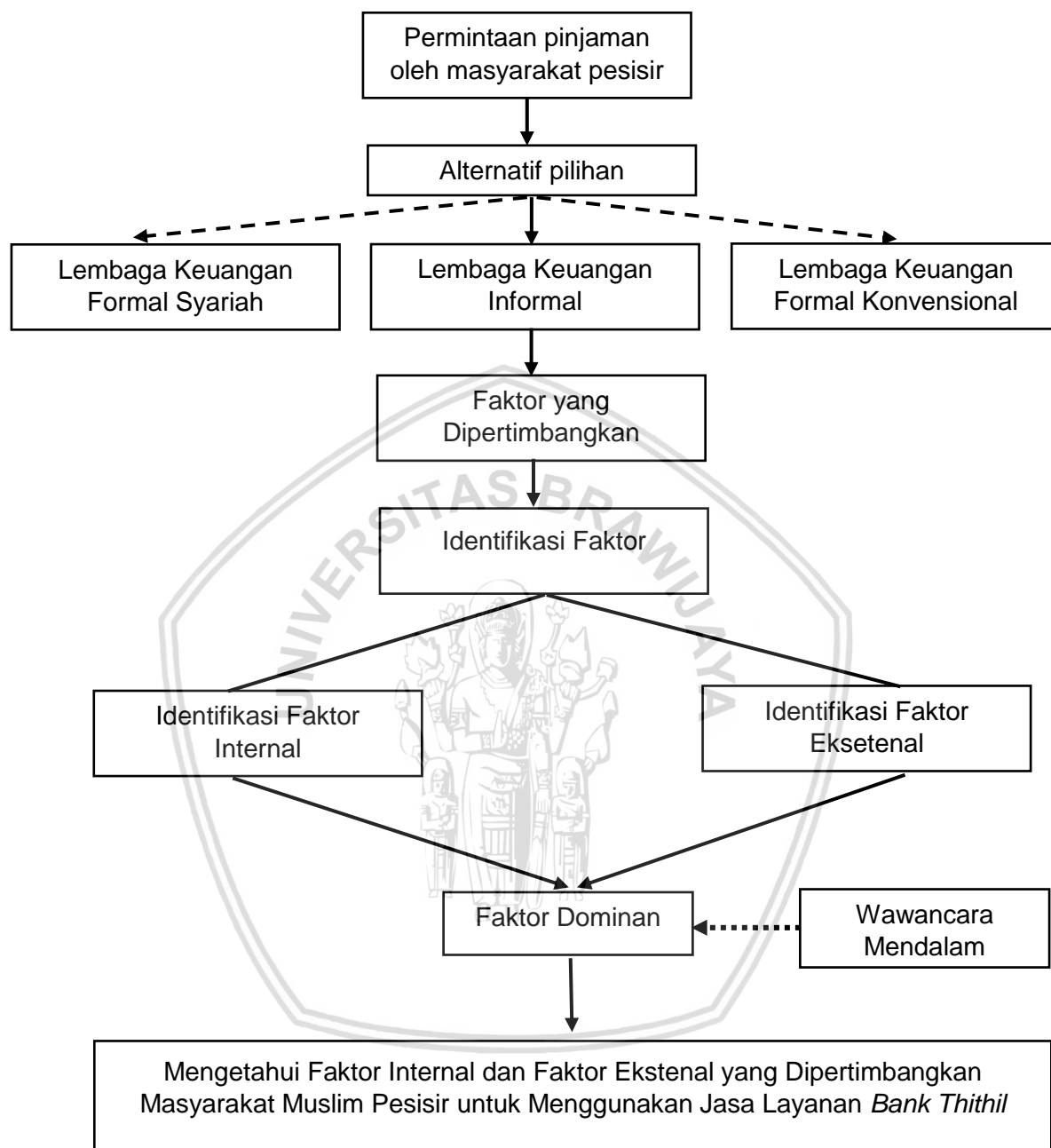
Sumber: Berbagai sumber, 2018

2.3 Kerangka Berfikir Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor internal dan faktor eksternal yang dipertimbangkan masyarakat Muslim pesisir untuk menggunakan jasa layanan bank *thithil*. (studi pada Desa Bulu Meduro, Kecamatan Bancar, Kabupaten Tuban). Pendekatan penelitian yang digunakan yakni kuantitatif eksploratif dengan menggunakan analisis faktor sehingga fenomena *bank thithil* dapat dilihat lebih jauh dari sisi masyarakat sebagai pengguna jasa layanan *bank thithil* dan pada akhirnya hasil yang didapatkan dapat menjelaskan fenomena *bank thithil* lebih detail dan komprehensif. Untuk memudahkan memahami tahapan dalam penelitian ini, maka peneliti membuat kerangka berfikir penelitian seperti pada gambar 2.5 berikut:

Pada gambar 2.5 tersebut menjelaskan bahwa permintaan masyarakat akan kredit memberikan masyarakat sebuah pilihan yakni memilih antara lembaga keuangan formal atau lembaga keuangan informal. Pemilihan masyarakat atas salah satu lembaga keuangan memiliki alasan yang logis baik dari sisi internal maupun dari sisi eksternal. Untuk melihat alasan tersebut maka penelitian ini bertujuan untuk mengungkap faktor dominan yang dipertimbangkan masyarakat atas keputusannya dalam memilih lembaga keuangan.

Gambar 2.5: Kerangka Berfikir Penelitian



Sumber: Penulis, 2018

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Pendekatan Penelitian

Berdasarkan tujuan dari penelitian ini yaitu untuk melihat lebih dekat faktor yang dipertimbangkan masyarakat untuk menggunakan jasa layanan keuangan informal (*bank thihitil*), maka metode penelitian yang digunakan yakni *mix methods*. *Mix metode* adalah metode yang memadukan pendekatan kuantitatif dan kualitatif dalam hal metodologi (seperti dalam tahap pengumpulan data), dan kajian model campuran yang memadukan dua pendekatan dalam semua tahapan proses penelitian (Abbas, 2010). Dalam penelitian ini, analisis kuantitatif merupakan analisis utama sedangkan analisis kualitatif digunakan untuk mendukung dan mempertajam hasil penelitian yang didapatkan.

Pendekatan kuantitatif dipilih guna menjelaskan mengenai fenomena atau gejala yang ada secara komperhensif. Pendekatan kuantitatif eksploratif pada penelitian ini mencoba menggali variabel-variabel baru yang berhubungan dengan gejala pada studi kasus di suatu area dengan populasi tertentu. Arikunto (2006) menjelaskan bahwa penelitian kuantitatif eksploratif merupakan penelitian yang bertujuan untuk menggali secara luas tentang sebab-sebab atau hal-hal yang mempengaruhi terjadinya sesuatu. Sementara pendekatan kualitatif digunakan untuk mempertajam hasil yang diperoleh dari pendekatan kuantitatif, sehingga hasil penelitian yang didapatkan dapat lebih detail dan komperhensif. .

Penelitian ini menggunakan metode survei lapang. Menurut Sugiono (2013) metode survei digunakan untuk mendapatkan data dari tempat tertentu dan peneliti melakukan perlakuan dalam pengumpulan data, seperti: wawancara,

kuesioner, test dan lain sebagainya. Penelitian tentang faktor-faktor yang dipertimbangkan masyarakat pesisir Desa Bulu Meduro, Kecamatan Bancar Kabupaten Tuban untuk menggunakan layanan *bank thithil* bertujuan untuk melihat faktor yang mempengaruhi maraknya penggunaan layanan keuangan informal di masyarakat pesisir ditinjau dari nasabah *bank thithil*.

3.2 Jenis Dan Sumber Data

Dalam penelitian ini digunakan dua jenis data, yaitu data primer dan data sekunder.

3.2.1 Data Primer

Data yang diperoleh berdasarkan pengukuran secara langsung oleh peneliti dari subjek/sumber penelitian (Mustafa, 2009). Pada penelitian ini peneliti memperoleh data primer dengan memberikan kuesioner dan melakukan wawancara kepada responden yang telah memenuhi persyaratan agar dapat menjadi seorang responden. Responden tersebut yakni masyarakat Desa Bulu Meduro yang telah menggunakan layanan keuangan informal (*bank thithil*) lebih dari satu bulan saat penelitian dilakukan.

3.2.2 Data Sekunder

Sumber data sekunder berasal dari penelitian atau hasil dari pengelolaan yang telah dilakukan peneliti sebelumnya sehingga peneliti selanjutnya hanya tinggal menyalin atau menggunakan data tersebut tanpa harus mengolahnya terlebih dahulu. Menurut Sugiyono (2013), data sekunder adalah data yang tidak langsung memberikan data kepada peneliti, misalnya penelitian harus melalui orang lain atau mencari melalui dokumen. Data ini diperoleh dengan menggunakan studi literatur yang dilakukan terhadap banyak buku dan diperoleh berdasarkan catatan-catatan yang berhubungan dengan penelitian, selain itu

peneliti mempergunakan data yang diperoleh dari internet. Sumber data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini yakni data yang berasal dari dokumen-dokumen yang berkaitan dengan lembaga keuangan informal, dan sumber lain yang berupa hasil laporan penelitian atau studi pustaka yang masih ada hubungannya dengan tema penelitian ini sehingga dapat menghubungkan dengan data primer yang telah didapatkan.

3.3 Populasi Dan Sampel

Sebelum memulai penelitian, terlebih dahulu peneliti menentukan populasi dari penelitian yang akan dilakukan. Menurut Sugiyono (2013), Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri dari obyek atau subyek yang menjadi kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Dalam penelitian ini yang menjadi populasi adalah seluruh masyarakat muslim di pesisir Desa Bulu Meduro yang melakukan aktivitas transaksi dengan lembaga keuangan informal (*bank thithil*) .

Sementara itu, Sugiyono (2013) menyatakan bahwa sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Bila populasi besar, dan peneliti tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi, misalnya karena keterbatasan dana, tenaga dan waktu, maka peneliti dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi itu. Sampel dalam penelitian ini digunakan untuk mewakili populasi yang telah ditentukan, sehingga hasil dari sampel dapat dijadikan rujukan untuk menjustifikasi hasil dari populasi. Dalam penelitian ini, teknik pengambilan sampel yang dilakukan oleh peneliti adalah dengan menggunakan teknik *purposive sampling*

Purposive sampling adalah metode pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan syarat tertentu sehingga sampel yang dipilih dapat

memberikan informasi yang benar dan mendalam mengenai fenomena yang diteliti. Hal ini dimaksudkan agar mempermudah peneliti dalam menggambarkan objek atau situasi sosial yang sedang diteliti. Dimana sampel dipilih sesuai dengan kriteria-kriteria yang layak untuk dijadikan sebagai informan yakni:

- a. Keluarga Nelayan
- b. Pedagang ikan
- c. Pedagang makanan

Purposive sampling dipilih oleh karena dalam penelitian ini, peneliti tidak memiliki informasi yang pasti mengenai data nasabah *bank thithil*. Kualifikasi sampel dalam penelitian ini adalah masyarakat muslim Desa Bulu Meduro yang telah menggunakan jasa layanan *bank thithil* minimal satu bulan saat penelitian dilaksanakan. Namun, karena jumlah populasi tidak dapat diketahui secara pasti, maka peneliti berpedoman pada pendapat Hair, *et al.* (2010) bahwa secara umum jumlah sampel dalam analisis faktor minimal 50 pengamatan. Dalam penelitian ini, jumlah sampel yang digunakan yakni 60 responden dengan rincian 50 responden merupakan jumlah minimum dan 10 responden merupakan tambahan, agar data yang didapatkan dapat mewakili dari populasi dan hasil yang didapatkan dari analisis faktor dapat menjelaskan fenomena *bank thithil* lebih komprehensif.

Sementara untuk menggali lebih jauh fenomena *bank thithil* maka peneliti melakukan wawancara mendalam kepada beberapa sampel nasabah *bank thithil* yang akan menjadi informan yaitu:

- a. Lulusan pondok/tokoh agama
- b. Keluarga nelayan yang berpenghasilan paling rendah
- c. Pedagang ikan & pedagang makanan yang berpenghasilan paling tinggi
- d. Nasabah paling lama menggunakan jasa layanan *bank thithil*

3.4 Definisi Operasional Variabel

Definisi operasional variabel yakni suatu definisi yang diberikan pada sebuah variabel dengan cara memberikan atribut atas kegiatan yang diperlukan untuk mengukur sebuah variabel. Definisi operasional variabel internal dalam penelitian ini dapat dilihat pada tabel 3.1 berikut:

Tabel 3.1: Definisi Operasional Variabel Faktor Internal

No	Indikator	No Item
1	Nasabah meminjam karena kebutuhan mendesak untuk makan	1
2	Nasabah meminjam untuk membayar biaya pendidikan keluarga	1
3	Nasabah meminjam untuk keperluan kesehatan	1
4	Nasabah melakukan pinjaman untuk membuka usaha baru	2
5	Nasabah melakukan pinjaman untuk melanjutkan usaha	2
6	Nasabah melakukan pinjaman untuk meningkatkan usaha	2
7	Nasabah melakukan pinjaman untuk membayar hutang	5
8	Nasabah tidak mengetahui hukum riba dalam islam	3
9	Nasabah tidak mengetahui dosa riba dalam islam	3
10	Nasabah tidak mengetahui akad <i>Mudharabah</i> (kerjasama) pada Bank Syariah	3
11	Nasabah tidak mengetahui akad ijarah pada bank syariah	3
12	Nasabah tidak menganggap pinjaman ke <i>bank thithil</i> merupakan sebuah aib	4

No	Indikator	No Item
13	Tidak ada tokoh masyarakat yang melarang nasabah untuk bertransaksi dengan <i>bank thithil</i>	4
14	Nasabah menggunakan jasa <i>bank thithil</i> dari rekomendasi keluarga	4
15	Nasabah menggunakan jasa <i>bank thithil</i> dari rekomendasi tetangga	4
16	Nasabah meminjam ke <i>bank thithil</i> karena tidak ada alternatif tempat pinjaman yang lain	4
17	Nasabah tidak mengetahui tingkat bunga lembaga keuangan formal (Koperasi, Bank Umum)	3

Sumber: Data diolah, 2018

Penentuan indikator penelitian diperoleh dari kajian penelitian terdahulu. Untuk mengetahui rujukan dari definisi operasional variabel pada faktor internal maka dapat dilihat dari no item masing-masing indikator dengan menyesuaikan pada tabel 3.2 berikut:

Tabel 3.2: Indeks Operasional Variabel Faktor Internal

No Item	Penulis (Tahun)	Judul
1	Nurmalita (2017)	Faktor-faktor yang mempengaruhi minat pedagang muslim melakukan kredit kepada rentenir (studi kasus: pasar sentul yogyakarta)
2	Hamka dan Danarti (2010)	Eksistensi <i>bank thithil</i> dalam kegiatan pasar tradisional (studi kasus di pasar Kota Batu)
3	Istiqomah (2015)	Faktor faktor yang mempengaruhi keputusan mahasiswa perbankan syariah stain salatiga untuk menjadi nasabah di perbankan syariah
4	Madestam (2014)	<i>Informal finance A theory of moneylenders</i>
5	Syafrini (2014)	Nelayan vs rentenir (studi ketergantungan nelayan terhadap rentenir pada masyarakat pesisir)

Sementara untuk definisi operasional variabel eksternal dalam penelitian ini dapat dilihat pada tabel 3.3 berikut:

Tabel 3.3: Definisi Operasional Variabel Faktor Eksternal

No	Indikator	No Item
1	Jaminan yang diminta tidak menggunakan benda tetap seperti tanah atau bangunan	1
2	Jaminan yang digunakan tidak menggunakan benda bergerak seperti kendaraan bermotor	1
3	Jaminan yang digunakan cukup menggunakan KTP/fotocopy KTP	1
4	<i>Bank thithil</i> bersikap ramah dan sopan	2
5	<i>Bank thithil</i> berpenampilan rapi dan menarik	2
6	<i>Bank thithil</i> mudah berbaur di masyarakat	2
7	Nasabah mengundang <i>bank thithil</i> ketika mengadakan suatu acara	2
8	<i>Bank thithil</i> pernah memberikan bingkisan di luar prosedur kontrak kepada nasabah	2
9	Nasabah tidak pernah mengalami konflik dengan <i>bank thithil</i>	2
10	Nasabah bertemu <i>bank thithil</i> setiap hari	2
11	Pinjaman yang diberikan <i>bank thithil</i> dapat diberikan hari itu juga	3
12	<i>Bank thithil</i> selalu memberikan pinjaman kepada nasabah pemula	3
13	Nasabah tidak pernah ditolak ketika mengajukan pinjaman ke <i>bank thithil</i>	3
14	Nasabah dapat meminjam lagi meskipun masih mempunyai hutang ke <i>bank thithil</i>	3
15	Terdapat perpanjangan waktu ketika nasabah tidak dapat melunasi hutang dengan tepat waktu	3
16	Tidak ada denda ketika nasabah tidak dapat melunasi hutang dengan tepat waktu	3
17	Nasabah dapat menentukan sendiri jangka waktu pinjaman yang diajukan	4
18	Nasabah dapat menentukan sendiri cicilan hutang yang harus dibayar	4
19	Waktu transaksi bebas dan tidak terikat	4
20	Hari libur nasabah masih bisa bertransaksi dengan <i>bank thithil</i>	4
21	Nasabah dapat menerima 100% dana yang ingin dipinjam	4
22	Jarak lembaga keuangan formal yang jauh	5

No	Indikator	No Item
23	Akses pinjaman pada lembaga keuangan formal yang tergolong sulit	5
24	Tidak ada sosialisasi tentang produk Lembaga Keuangan Syariah	5
25	Tidak ada biaya administrasi dalam transaksi kepada <i>bank thithil</i>	5
26	Proses administrasi hanya sebatas akad lisan	5
27	Tidak membutuhkan berkas-berkas pelengkap	5
28	Tidak terdapat perbedaan antara tingkat bunga yang dikenakan untuk nasabah pemula dan nasabah lama	3
29	Tingkat bunga yang dibebankan tidak memberatkan nasabah	3
30	Bank thithil selalu mengunjungi rumah nasabah ketika transaksi dilakukan	2
31	Lokasi transaksi berada di wilayah yang strategis	5

Sumber: Data diolah, 2018

Penentuan indikator penelitian diperoleh dari kajian penelitian terdahulu. Untuk mengetahui rujukan dari definisi operasional variabel pada faktor eksternal maka dapat dilihat dari no item masing-masing indikator dengan menyesuaikan pada tabel 3.4 berikut:

Tabel 3.4: Indeks Operasional Variabel Faktor Eksternal

No	Penulis (Tahun)	Judul
1	Nurmalita (2017)	Faktor-faktor yang mempengaruhi minat pedagang muslim melakukan kredit kepada rentenir (studi kasus: pasar sentul yogyakarta)
2	Siboro (2015)	Rentenir (analisis terhadap fungsi pinjaman berbunga dalam masyarakat Rokan Hilir, Kecamatan Bagan Sinembah, Desa Bagan Batu)
3	Kgowedi, Makhura dan Coetzee (2007)	<i>Factors distinguishing the choice of moneylenders and non-moneylenders in Moletji District (Limpopo Province)</i>
4	Hardianto dan Utama (2009)	Identifikasi faktor-faktor penentu tingkat peminjaman kredit oleh pedagang kecil kepa rentenir
5	Chai, Chen, Huang, dan Ye (2018)	<i>Social networks and financial inclusion in the people's Republic of China.</i>

Untuk menjawab indikator-indikator penelitian yang dirumuskan maka dibutuhkan skala likert. Menurut Sugiyono (2013) skala likert adalah alat ukur yang digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, persepsi seseorang atau sekelompok orang atas sesuatu hal. Skala likert yang digunakan akan membantu memudahkan peneliti dalam menginterpretasi hasil penelitian. Skala likert dalam penelitian ini menggunakan empat kriteria indikator, yaitu: sangat setuju, setuju, tidak setuju dan sangat tidak setuju yang akan diisi dalam bentuk *checklist* (Sugiyono, 2008). Tabel 3.5 menunjukkan nilai indikator dari skala likert.

Tabel 3.5: Indikator Skala Likert

No	Keterangan	Skor Positif	Skor Negatif
1	Sangat setuju	4	1
2	Setuju	3	2
3	Tidak setuju	2	3
4	Sangat tidak setuju	1	4

Sumber: Sugiyono, 2008

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Dalam setiap penelitian selalu ada kegiatan pengumpulan data. Metode pengumpulan data dalam penelitian ini adalah kuesioner. Kuesioner adalah suatu daftar yang berisi pertanyaan-pertanyaan yang harus dijawab atau dikerjakan oleh responden atau orang tua atau anak-anak yang ingin diselidiki (Walgito, 2010). Pernyataan yang akan diberikan oleh responden pada kuesioner penelitian ini adalah pernyataan yang menyangkut fakta dan pendapat responden mengenai masalah yang sedang diteliti, sementara itu bentuk dari kuesioner yang digunakan pada penelitian ini adalah kuesioner tertutup, dimana responden diminta menanggapi pernyataan dengan memilih dari beberapa alternatif jawaban yang disediakan. Keuntungan kuesioner dalam bentuk tertutup yakni mudah di dalam

penyelesaian data, data yang didapat mudah dianalisis, dan mampu memberikan jangkauan jawaban.

3.6 Metode Analisis Data

Analisis data merupakan upaya yang dilakukan melalui cara bekerja dengan data, mengorganisasikan data, memilah-milahnya menjadi satuan yang dapat dikelola, mensintesiskannya, mencari dan menemukan pola, menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari serta memutuskan apa yang dapat diceritakan kepada orang lain. Adapun metode analisis data dalam penelitian ini dibagi menjadi analisis kuantitatif dan kualitatif.

3.6.1 Metode Analisis Kuantitatif

Dalam penelitian ini, kuesioner yang disebarkan merupakan kuesioner yang terstruktur dengan menggunakan skala likert. Keunggulan skala likert adalah kategorinya memiliki urutan yang jelas mulai dari sangat setuju, setuju, tidak setuju, dan sangat tidak setuju (Prasetyo dan Jannah, 2005). Untuk metode analisis data likert, maka alat analisis yang dipilih adalah analisis kuantitatif. Pada penelitian ini, analisis yang digunakan adalah analisis statistik deskriptif dan analisis faktor.

3.6.1.1 Model Analisis Faktor Eksploratori (EFA)

Analisis faktor eskploratori atau analisis komponen utama (EFA) merupakan analisis kuantitatif yang menitikberatkan pada bagian variasi total yang dapat diterangkan oleh faktor-faktor yang terbentuk, dimana komponen-komponen pembentuknya berkontribusi dengan item lainnya membentuk himpunan faktor baru (Yamin dan Kurniawan, 2009). Analisis faktor eskploratori merupakan salah satu metode analisis yang digunakan untuk mengkonfirmasi apakah model pengukuran yang dibuat sesuai dengan yang dihipotesiskan.

Analisis faktor eskploratori didasari oleh teori dan konsep yang sudah ditentukan sebelumnya.

- a. Untuk mengidentifikasi adanya hubungan antara indikator-indikator dari setiap faktor dengan melakukan uji korelasi.
- b. Untuk menguji validitas.
- c. Pengujian terhadap validitas dari instrumen atau kuesioner untuk mendapatkan data dari penelitian yang valid dan realibel dengan menggunakan analisis faktor EFA.

3.6.1.2 Teknik Analisis Faktor Eskploratori

Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis faktor (EFA). Teknik analisis faktor merupakan serangkaian prosedur yang digunakan untuk mengurangi dan meringkas data tanpa kehilangan informasi yang penting (Malhotra, 1998). Penggunaan analisis faktor dalam penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor internal dan faktor eksternal yang dipertimbangkan masyarakat muslim pesisir untuk menggunakan jasa layanan *bank thithil*. Menurut Yamin dan Kurniawan (2009), analisis faktor terdiri dari beberapa tahap yaitu:

A. Merumuskan Masalah

Merumuskan masalah perlu dilakukan secara jelas dari analisis faktor tersebut dan indikator-indikator yang akan disertakan harus ditetapkan berdasarkan penelitian, teori dan pendapat peneliti sendiri. Faktor-faktor dan data yang diperoleh dianalisa dengan menggunakan analisa faktor sebagai berikut:

$$X_i = A_{i1}F_1 + A_{i2}F_2 + \dots + A_{im}F_m + U_i \dots \dots \dots (1)$$

Keterangan:

- Xi = Variabel ke 1 yang distandarisasi
- Ai = Analisis faktor yang distandarisasi dari (i) ada *component factor*
- F = *Component factor*
- Ui = *Unique factor*
- M = Jumlah komponen

Faktor-faktor umum (F) dapat dinyatakan sebagai kombinasi linear dari variabel-variabel yang dapat diamati dengan formasi sebagai berikut;

$$F_i = W_1X_1 + W_2X_2 + \dots + \dots \dots \dots (2)$$

Keterangan:

- F = Estimasi faktor ke i
- W = Bobot/Koefisien nilai faktor ke i
- K = Jumlah faktor

B. Memuat Matrik Korelasi

Semua data yang terkumpul akan diolah sehingga menghasilkan matriks korelasi. Dengan adanya matriks korelasi dapat diidentifikasi indikator-indikator tertentu yang tidak berhubungan dengan indikator-indikator lain, sehingga dapat dikeluarkan dari analisa. Uji Kaiser Mayer Olkin (KMO) dan *Bartlett' test* digunakan untuk mengetahui kecukupan sampelnya. Metode KMO ini mengukur kecukupan *sampling* untuk setiap indikator. Metode KMO tidak memerlukan uji statistika, namun ada prosedur yang digunakan untuk melihat homogenitas indikator, seperti dalam formulasi berikut.

$$KMO = \frac{\sum \sum_{i=j} r_{ij}^2}{\sum \sum r_{ij}^2 + \sum \sum a_{ij}^2}$$

- Dimana : r_{ij} = koefisien korelasi
- a_{ij} = koefisien korelasi parsial

Tabel 3.6 Ukuran KMO

Ukuran	Rekomendasi
$\geq 0,90$	Sangat baik
$0,80 - 0,89$	Baik
$0,70 - 0,79$	Biasa
$0,60 - 0,69$	Cukup baik
$0,50 - 0,59$	Buruk
$\leq 0,50$	Tidak diterima

Dari tabel 3.6 di atas maka disarankan untuk paling tidak nilai yang harus dipenuhi di atas 0,80. Namun, jika nilai yang didapat di atas 0,5 biasanya masih layak untuk diakomodasi dilanjutkan ke analisis faktor. Selain memasukkan semua indikator di dalam perhitungan korelasi, Kaiser-Mayer Olkin juga menghitung koefisien korelasi di dalam analisis faktor untuk indikator tertentu. Adapun formulasinya sebagai berikut:

$$MSA_i = \frac{\sum r_{ij}^2}{\sum r_{ij}^2 + \sum a_{ij}^2}$$

Dimana : r_{ij} = koefisien korelasi

a_{ij} = koefisien korelasi parsial

Sebagaimana KMO, semakin tinggi nilai koefisien korelasi MSA maka sangat beralasan untuk memasukkan indikator secara individual di dalam analisis faktor. Sementara itu, uji Bartlett merupakan uji statistik untuk signifikansi menyeluruh dari semua korelasi di dalam matriks korelasi. Di dalam menguji hipotesis 0 maka data yang diobservasi merupakan sampel dari distribusi normal multivariat yang mana semua koefisien korelasi besarnya nol. Uji Bartlett biasanya diproksi dengan menggunakan uji distribusi Chi Squares.

C. Menentukan Jumlah Faktor

Variabel disusun kembali berdasarkan pada pola korelasi hasil langka untuk menentukan jumlah faktor yang dipergunakan untuk mewakili data penentuan jumlah faktor dimana masing-masing faktor merupakan gabungan dari beberapa faktor yang saling berhubungan (berkorelasi) didasarkan atas besarnya *eigenvalue*, *percentage of variance* dari setiap faktor yang muncul. *Eigen value* adalah penjumlahan nilai-nilai korelasi setiap faktor terhadap masing-masing variabel yang membentuk faktor yang bersangkutan. Untuk menentukan berapa jumlah faktor yang dapat diterima secara empirik dapat dilakukan berdasarkan besarnya *eigen value* setiap faktor yang muncul. Semakin besar *eigen value* setiap faktor maka semakin representatif faktor tersebut untuk mewakili sekelompok variabel. Faktor-faktor yang dipilih adalah faktor yang memiliki nilai *eigen value* 0,5. Demikian juga didasarkan pada *percentage of variance* suatu faktor dapat menjadi pertimbangan nasabah apabila memiliki nilai lebih besar dari 5%, dan apabila didasarkan pada *cummulative of variance* maka faktor tersebut dapat digunakan dalam model.

D. Rotasi Faktor

Hasil penyederhanaan faktor dalam matriks faktor memperlihatkan hubungan antar faktor dengan variabel individual, tetapi dalam faktor-faktor tersebut terdapat banyak variabel yang berkorelasi sehingga sulit untuk diinterpretasikan. Dengan menggunakan rotasi faktor matriks, matriks faktor akan ditransformasikan ke dalam matriks yang lebih sederhana sehingga mudah untuk diinterpretasikan. Dalam penelitian ini menggunakan rotasi varimax, karena lebih mudah untuk diinterpretasikan dan memberikan hasil yang lebih baik.

E. Interpretasi Faktor

Interpretasi faktor dapat dilakukan dengan mengelompokkan faktor-faktor yang mempunyai *loading factor* tertinggi di dalam faktor tersebut. Untuk menginterpretasikan hasil penelitian ini, maka *loading factor* yang digunakan bernilai minimal 0,5 dan faktor yang mempunyai nilai *loading factor* kurang dari 0,5 maka akan dikeluarkan dari model.

a. Perhitungan skor faktor

Perhitungan skor faktor yang pada dasarnya dimaksudkan untuk mencari nilai faktor yang dapat digunakan untuk menganalisis multivariat.

b. Penyeleksian *surrogate* variabel

Penyeleksaian *surrogate* variabel adalah mencari satu variabel dalam setiap faktor sebagai wakil dari masing-masing faktor. Pemilihan ini didasarkan pada nilai *loading factor* tertinggi.

F. Menentukan Ketepatan Model

Ketepatan model adalah menentukan apakah model mampu menjelaskan dengan baik. Fenomena data yang ada perlu diuji dengan teknik analisis faktor eksploratori (EFA) yaitu dengan melihat jumlah residual antara korelasi yang diamati dengan korelasi yang direproduksi. Apabila nilai persentase semakin tinggi maka akan semakin baik kemampuan model dalam menjelaskan fenomena yang ada.

3.6.2 Metode Analisis Kualitatif

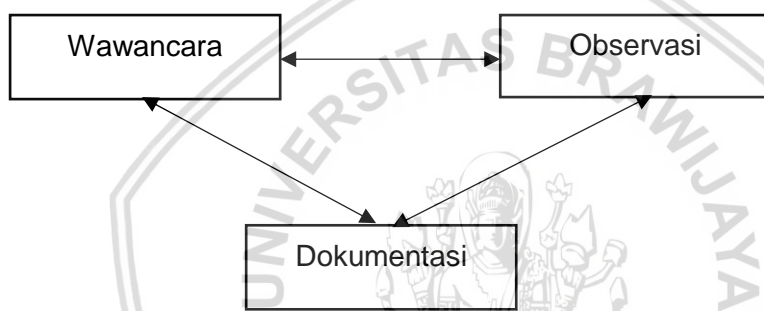
Dalam analisis kualitatif, langkah-langkah analisis yang sering digunakan untuk memahami komponen-komponen data adalah yaitu sebagai berikut:

1. Pengumpulan Data (*Data Collection*) merupakan bagian integral dari kegiatan analisis data. Kegiatan pengumpulan data pada penelitian ini adalah dengan menggunakan wawancara dan studi dokumentasi
2. Reduksi Data (*Data Reduction*) diartikan sebagai proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan. Reduksi dilakukan sejak pengumpulan data dimulai dengan membuat ringkasan, mengkode, menelusur tema, membuat gugus-gugus, menulis memo dan sebagainya dengan maksud menyisihkan data/informasi yang tidak relevan.
3. Display data (*Data Display*) adalah pendeskripsian sekumpulan informasi tersusun yang memberikan kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Penyajian data kualitatif disajikan dalam bentuk teks naratif. Penyajiannya juga dapat berbentuk matrik, diagram, tabel dan bagan
4. Verifikasi dan penegasan kesimpulan (*Conclusion Drawing and Verification*) merupakan kegiatan akhir dari analisis data. Penarikan kesimpulan berupa kegiatan interpretasi, yaitu menemukan makna data yang telah disajikan (Milles and Huberman, 2009)

Analisis kualitatif dipergunakan dalam penelitian untuk mengetahui lebih detail pertimbangan nasabah untuk menggunakan jasa layanan *bank thithil*. Beberapa informan terpilih dari sampel akan di wawancara mendalam melalui langka-langka metode kualitatif sebagaimana yang telah dirumuskan diatas guna mengetahui alasan atas keputusan menggunakan jasa layanan *bank thihil*.

Sementara itu, untuk memeriksa keabsahan data dalam analisis kualitatif maka akan digunakan metode triangulasi. Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai suatu pembanding terhadap data itu (Moleong : 2002). Dalam penelitian ini, peneliti akan menggunakan triangulasi teknik. Triangulasi teknik dilakukan dengan menggunakan beberapa teknik yang berbeda.

Gambar 3.1 Triangulasi Teknik



Sumber: Sugiono (2013)

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Kondisi Sosial Ekonomi Masyarakat Desa Bulu Meduro

Desa Bulu Meduro merupakan desa yang berada di Jl. Raya Tuban-Semarang km 45, Kecamatan Bancar, Kabupaten Tuban dan berjarak 145 km dari ibukota Provinsi Jawa Timur, 45 km dari pusat Kabupaten Tuban, 8 km dari pusat Kecamatan Bancar dan sangat strategis sebagai pelabuhan perikanan. Jumlah penduduk Desa Bulu Meduro berdasarkan data yang dirilis BPS pada tahun 2016 yakni sebanyak 1.193 jiwa, yang terdiri dari 598 orang laki-laki dan 595 orang perempuan. Sementara untuk luas wilayah, Desa Bulu Meduro merupakan desa yang memiliki wilayah terkecil se-Kecamatan Bancar yakni hanya seluas 0,04 (km²). Hal inilah yang menjadikan tingkat kepadatan penduduk berdasarkan wilayah memiliki nilai yang tertinggi se-Kecamatan Bancar yakni sebesar 30.325 orang/km. Bila ditinjau dari masyarakatnya, 90 % masyarakat Bulu Meduro menggantungkan hidupnya dari potensi laut baik dalam bidang perikanan dan perdagangan (Data RPJM Desa Bulumeduro, 2015).

Dalam aktivitas sosial, masyarakat Desa Bulu Meduro memiliki tingkat integrasi sosial yang tinggi. Sikap gotong royong mereka sangat besar, sebagai bentuk konsekuensi dari sifat pekerjaan mereka yang harus saling bahu membahu untuk menghadapi berbagai kesulitan, khususnya ketika sedang melakukan kegiatan penangkapan ikan. Hal inilah yang menjadikan tingkat konflik antar masyarakat rendah, sehingga terbanggun suasana aman di masyarakat. Meskipun terjadi kedekatan sosial yang tinggi dalam masyarakat, tidak menjadikan masyarakat dapat selalu mengandalkan satu sama lain dalam hal ekonomi. Hal itu

dikarenakan tingkat ekonomi masyarakat yang tergolong sama, sehingga ketika ada yang membutuhkan bantuan/pinjaman keuangan mereka cenderung akan mencari pinjaman pada lembaga keuangan.

Di Desa Bulu Meduro sendiri hanya terdapat satu kantor Bank Umum konvensional yaitu kantor BRI dan dua koperasi simpan pinjam yaitu Koperasi Citra Abadi dan Koperasi Karya Mandiri. Tidak ada satupun lembaga keuangan syariah baik koperasi syariah atau BMT. Lembaga keuangan syariah yang paling dekat berada di Desa Bulu Banjarjo. Selain lembaga keuangan formal, terdapat juga lembaga keuangan informal yakni *bank thithil* yang tetap eksis di dalam kehidupan masyarakat.

4.2 Iktisar Pengumpulan Kuesioner

Pengumpulan data dengan kuesioner dilakukan dari tanggal 1-14 Maret 2018. Selama rentang waktu tersebut, peneliti menyebarkan kuesioner dengan menggunakan teknik *purposive sampling* dan *snowball sampling*. Jumlah kuesioner yang dibagikan peneliti sesuai dengan jumlah sampel yang digunakan dalam analisis faktor yakni 60 buah, pembagian kuesioner oleh peneliti dengan cara peneliti mendatangi satu persatu responden yang memenuhi persyaratan untuk menjadi sampel. Kriteria sampel dalam penelitian ini adalah masyarakat Desa Bulu Meduro yang telah melakukan aktifitas transaksi keuangan dengan *bank thithil* minimal selama satu bulan atau lebih, terhitung saat penelitian dilakukan. Selanjutnya peneliti menanyakan setiap indikator kepada responden serta responden akan memberikan informasi dan nilai atas setiap pernyataan dan pertanyaan yang ditanyakan peneliti. Jumlah pernyataan untuk faktor internal berjumlah 17 butir, sementara untuk faktor eksternal berjumlah 31 butir. Dalam waktu 14 hari peneliti sudah mendapatkan data dari total sampel yang dibutuhkan untuk diolah dengan analisis faktor yakni 60 sampel.

4.3 Karakteristik Nasabah *Bank thithil*

Karakteristik nasabah *bank thithil* menerangkan mengenai keadaan diri responden. Dalam karakteristik ini akan dipaparkan beberapa informasi mengenai identitas responden yaitu jenis kelamin, umur, pendidikan terakhir, dan pendapatan keluarga perbulan.

4.3.1 Identitas Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Berdasarkan jenis kelamin, responden yang menjadi nasabah dari *bank thithil* semuanya adalah perempuan. Hal tersebut dikarenakan, perempuan memegang kendali penuh atas pengelolaan pendapatan rumah tangga, jika terjadi defisit dalam anggaran belanja maka perempuan mempunyai otoritas penuh untuk mencari tambahan, baik itu berupa pekerjaan tambahan ataupun mencari pinjaman. Hal inilah yang menjadikan responden dari penelitian ini semuanya adalah perempuan. Tabel 4.1 berikut menunjukkan identitas responden berdasarkan jenis kelamin.

Tabel 4.1: Identitas Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis kelamin	Responden	Persentase
Laki-Laki	0	0
Perempuan	60	100%
Total	60	100%

Sumber: Data primer, 2018 (diolah)

4.3.2 Identitas Responden Berdasarkan Umur

Nasabah *bank thithil* yang keseluruhannya adalah perempuan mempunyai umur yang beragam. Tabel 4.2 berikut menunjukkan identitas responden berdasarkan umur.

Tabel 4.2: Identitas Responden Berdasarkan Umur

No	Usia	Frekuensi	Persentase
1	20-30 Tahun	7	12%
2	31-40 Tahun	26	43%
3	41-50 Tahun	12	20%
4	>50 Tahun	15	25%
Jumlah		100	100%

Sumber: Data primer, 2018 (diolah)

Tabel 4.2, menunjukan bahwa mayoritas responden yang menjadi nasabah *bank thithil* berusia 31-40 tahun dengan jumlah 26 orang dengan persentasenya sebesar 43%. Sedangkan minoritas nasabah *bank thithil* berada pada umur 20-30 tahun yang berjumlah 7 orang dengan presentase sebesar 12%. Dari data yang ada terlihat bahwa rata-rata responden berada di umur ke-40. Berdasarkan data tersebut terlihat bahwa mayoritas perempuan yang menjadi nasabah *bank thithil* berada pada fase kedua pernikahan yakni pada rentang umur 31-40. Pada fase kedua ini, beban yang ditanggung keluarga lebih besar dibandingkan saat fase pertama pernikahan yakni pada usia 20-30 tahun. Hal itu disebabkan, kebutuhan yang harus dipenuhi suatu keluarga semakin banyak dan beragam jenisnya serta pemenuhannya juga terkadang bersifat segera untuk dipenuhi.

4.3.3 Identifikasi Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

Berdasarkan tingkatan usia responden yang didominasi oleh usia 31-40 tahun, ada kecenderungan responden memiliki tingkat pendidikan yang rendah. Hal tersebut didasari oleh kebijakan pemerintah pada orde baru yang belum mewajibkan pendidikan tuntas 12 tahun. Tabel 4.3 berikut mengidentifikasi responden berdasarkan pendidikan terakhirnya.

Tabel 4.3: Identifikasi Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

No	Pendidikan terakhir	Jumlah	Persentase
1	SD	28	46%
2	SMP	22	37%
3	SMA	10	17%
4	Sarjana	0	0
Jumlah		60	100%

Sumber: Data primer, 2018 (diolah)

Tabel 4.3, menunjukkan bahwa mayoritas responden yang menjadi nasabah *bank thithil* merupakan lulusan Sekolah Dasar (SD) yakni berjumlah 28 orang dengan persentase sebesar 46%. Sementara itu, hanya ada 10 orang yang berhasil menamatkan pendidikan sampai jenjang Sekolah Menengah Atas (SMA). Tingkat pendidikan yang rendah menggambarkan rendahnya kualitas sumberdaya manusia yang dimiliki, hal ini mengakibatkan masyarakat terjebak pada kemiskinan absolut dimana masyarakat sulit untuk bersaing dalam pemenuhan kehidupan yang sejahtera.

4.3.4 Identifikasi Responden Berdasarkan Pendapatan Keluarga Perbulan

Pendapatan rumah tangga adalah pendapatan yang diterima oleh rumah tangga bersangkutan baik yang berasal dari pendapatan kepala rumah tangga maupun pendapatan anggota-anggota rumah tangga. Pendapatan rumah tangga dapat berasal dari balas jasa faktor produksi tenaga kerja (upah dan gaji, keuntungan, bonus, dan lain lain), balas jasa kapital (bunga, bagi hasil, dan lain lain), dan pendapatan yang berasal dari pemberian pihak lain (BPS, 2018). Sehingga kondisi perekonomian suatu keluarga dapat digambarkan dari tingkat pendapatan yang diterima keluarga tersebut. Dalam penelitian ini, pendapatan responden diklasifikasi dalam kategori yang ditunjukkan oleh tabel 4.4 berikut ini:

Tabel 4.4 Profil Responden Berdasarkan Pendapatan Keluarga Per Bulan

No	Pendapatan Responden (Rp)	Frekuensi	Persentase
1	<1.500.000	4	7%
2	1.500.000 - < 3.000.000	38	63%
3	3.000.000 - < 4.500.000	15	25%
4	≥ 4.500.000	3	5%
	Jumlah	60	100%

Sumber: Data primer, 2018 (diolah)

Tabel 4.4, menunjukkan bahwa mayoritas responden memiliki pendapatan keluarga per bulan antara Rp 1.500.000 – <Rp 3.000.000 dengan jumlah responden sebanyak 38 dengan persentasenya sebesar 63%. Sementara untuk responden minoritas yang berjumlah 3 orang hanya berpendapatan kurang dari Rp. 1.000.000. Dari data yang ada terlihat bahwa responden memiliki pendapatan keluarga rata-rata sebesar Rp 2.000.000 per bulan. Pendapatan tersebut didapatkan dari hasil melaut, rata-rata masyarakat yang memiliki pendapatan kurang dari Rp. 1.000.000 hingga kurang dari Rp. 3.000.000 menjadi nelayan harian, sementara untuk pendapatan lebih dari atau sama dengan Rp. 3.000.000 didapatkan dari menjadi mingguan maupun bulanan.

4.4 Penggunaan Jasa Layanan *Bank thithil*

Bagian penggunaan jasa layanan *bank thithil* menyajikan informasi mengenai lama menjadi nasabah, frekuensi melakukan pinjaman, besaran pinjaman responden saat ini dan pemberi pinjaman selain *bank thithil*. Informasi yang didapatkan menjadi bahan pertimbangan peneliti untuk menentukan apakah responden yang sedang ditanya merupakan responden yang sesuai ataukah tidak. Selain itu, informasi yang diberikan oleh responden juga bisa digunakan sebagai pembanding atas setiap penilaian yang diberikan.

4.4.1 Lama Menjadi Nasabah *Bank thithil*

Kesetiaan dalam menggunakan jasa layanan *bank thithil* dapat diukur dari seberapa lama seseorang menggunakan layanan tersebut. Tabel 4.5 berikut mengidentifikasi responden berdasarkan lama menjadi nasabah *bank thithil*.

Tabel 4.5: Identifikasi Responden Berdasarkan Lama Menjadi Nasabah *Bank Thihil*

No	Lama Menjadi Nasabah	Frekuensi	Persentase
1	0 - < 2 tahun	40	67%
2	2 - < 4 tahun	17	28%
3	≥ 4 tahun	3	5%
Jumlah		60	100%

Sumber: Data primer, 2018 (diolah)

Tabel 4.5, menunjukkan bahwa mayoritas responden telah menjadi nasabah *bank thithil* selama 0 - < 2 tahun dengan jumlah responden sebanyak 40 orang dengan persentasenya sebesar 67%. Sementara untuk responden minoritas berjumlah 3 orang yang telah menjadi nasabah *bank thithil* selama empat tahun atau lebih. Dari data yang ada terlihat bahwa rata-rata responden telah menjadi nasabah *bank thithil* selama satu tahun tiga bulan. Jika dilihat dari mayoritas responden maka terlihat bahwa responden telah nyaman untuk berhubungan dengan *bank thithil*. Kenyamanan ini sengaja diciptakan *bank thithil* dengan memberikan kemudahan dan beberapa fasilitas yang dapat dimanfaatkan, agar nasabah tetap bertahan untuk menggunakan jasa layanan yang disediakan.

4.4.2 Frekuensi Melakukan Pinjaman

Pengukuran tingkat kesetiaan nasabah juga dapat dihitung melalui intensitas nasabah melakukan pinjaman. Intensitas pinjaman yang dilakukan nasabah menunjukkan jumlah permintaan yang dilakukan nasabah atas produk layanan yang ditawarkan dari lembaga keuangan, semakin tinggi intensitas pinjaman maka

masyarakat akan semakin bergantung kepada produk layanan tersebut. Tabel 4.6 berikut mengidentifikasi responden berdasarkan frekuensi melakukan pinjaman.

Tabel 4.6: Responden Berdasarkan frekuensi Melakukan Pinjaman

No	Intensitas Melakukan Pinjaman	Frekuensi	Persentasi
1	1-5 kali	16	27%
2	6-10 kali	37	62%
3	11-15 kali	5	8%
4	≥16 kali	2	3%
Jumlah		60	100%

Sumber: Data primer, 2018 (diolah)

Tabel 4.6, menunjukkan bahwa mayoritas responden telah melakukan pinjaman sebanyak 6-10 kali dengan jumlah responden sebanyak 37 orang atau persentasenya sebesar 62%. Sementara untuk minoritas responden pernah melakukan pinjaman sebanyak lebih dari sama dengan 16 kali. Dari data yang ada terlihat bahwa rata-rata frekuensi responden melakukan pinjaman sebanyak 8 kali. Dari data tersebut juga dapat ditarik kesimpulan bahwa masyarakat telah nyaman untuk melakukan pinjaman pada *bank thithil*. Hal ini dikarenakan banyak layanan yang dirasa menguntungkan sehingga masyarakat tertarik menjadi nasabah setia. Bentuk layanan yang menjadi unggulan *bank thithil* adalah “pinjaman berganda” yakni nasabah dapat meminjam tambahan dana meskipun masih memiliki hutang. Selain itu, *bank thithil* juga memberikan kompensasi berupa tidak ada denda yang dikenakan ketika nasabah tidak dapat melunasi hutang dengan tepat waktu.

4.4.3 Besaran Pinjaman Responden Saat Ini

Besaran permintaan pinjaman yang dilakukan menggambarkan tingkat permasalahan ekonomi yang dihadapi nasabah. Hal ini menjadi indikator dasar bahwa ada hubungan positif antara besaran pinjaman dan permasalahan ekonomi

yang dihadapi masyarakat. Tabel 4.7 berikut mengidentifikasi responden berdasarkan pinjaman saat ini.

Tabel 4.7: Identifikasi Responden Berdasarkan Pinjaman Saat Ini

No	Besaran Pinjaman Saat Ini	Frekuensi	Persentase
1	<Rp.1.000.000	38	63%
2	Rp 1.000.000 – <Rp 2.000.00	12	20%
3	≥Rp 2.000.000	10	17%
Jumlah		60	100%

Sumber: Data primer, 2018 (diolah)

Tabel 4.7, menunjukkan bahwa mayoritas responden meminjam uang ke *bank thihil* nilainya kurang dari Rp. 1.000.000 dengan jumlah responden sebanyak 38 orang atau persentasenya 63%. Sementara untuk minoritas responden hanya melakukan pinjaman uang ke *bank thithil* sebesar lebih atau sama dengan Rp 2.000.000. Dari data yang ada terlihat bahwa rata-rata responden meminjam pada *bank thithil* sebesar 1.500.000. Besaran pinjaman yang diminta nasabah bergantung kebutuhan dana yang harus dipenuhi. Dari data tersebut pada mayoritas nasabah sering melakukan pinjaman sejumlah Rp. 200.000, Rp. 500.000 atau Rp. 750.000.

4.4.4 Pemberi Pinjaman Selain *Bank thithil*

Pilihan nasabah untuk melakukan pinjaman kepada lembaga/perseorangan memiliki konsekuensi tanggungan yang beragam. Hal tersebut menjadikan nasabah memilih alternatif pilihan terbaik agar dapat meminimalkan resiko dan meningkatkan kepuasannya. Tabel 4.8 berikut mengidentifikasi responden berdasarkan pinjaman selain *bank thithil*.

Tabel 4.8: Identifikasi Responden Berdasarkan Pinjaman Selain *Bank thithil*

No	Pinjaman Diluar <i>Bank thithil</i>	No lembaga	Frekuensi	Persentase
1	BMT	1	1	2%
2	Koperasi	2	2	3%
3	Bank Umum/Swasta Konvensional	3	18	30%
4	Bank Umum/Swasta Syariah	4	3	5%
5	Keluarga	5	3	5%
6	Tetangga	6	4	7%
7	BMT & Bank Umum/Swasta Konvensional	1 & 3	1	2%
8	BMT & Bank Umum/Swasta Syariah	1 & 4	2	3%
9	BMT, Koperasi & Bank Umum/Swasta Konvensional	1, 2 & 3	4	7%
10	Koperasi, Keluarga & Tetangga	2, 5 & 6	4	7%
11	Bank Umum/Swasta Konvensional & Keluarga	3 & 5	15	24%
12	Keluarga & Tetangga	5 & 6	3	5%
Jumlah			60	100%

Sumber: Data primer, 2018 (diolah)

Tabel 4.8, menunjukkan bahwa mayoritas masyarakat Desa Bulu Meduro melakukan pinjaman kepada lembaga keuangan konvensional. Hal tersebut dikarenakan terdapat satu kantor bank umum konvensional yaitu kantor BRI dan dua koperasi simpan pinjam yaitu Koperasi Citra Abadi dan Koperasi Karya Mandiri, tetapi tidak terdapat lembaga keuangan syariah. Masyarakat dapat mengakses BMT Bina Insan Mandiri di luar desa dan untuk mengakses Bank Umum Syariah (BRI Syariah dan BNI Syariah) masyarakat harus ke pusat kota. Selain jumlah kantor yang tidak sebanding, sosialisasi yang dilakukan lembaga

keuangan konvensional juga sangat masif dibandingkan lembaga keuangan syariah. Tercatat lembaga keuangan konvensional (Bank Umum/Swasta & Koperasi) setiap satu bulan sekali rutin mengadakan kegiatan yang melibatkan nasabah dan masyarakat. Hal ini juga dimaksudkan sebagai ajang promosi dan sosialisasi produk layanan lembaga keuangan konvensional.

4.5 Hasil Estimasi Analisis Faktor Faktor Internal dan Faktor Eksternal

Estimasi analisis faktor dilakukan dengan bantuan software SPSS 19.0 untuk faktor internal dan faktor eksternal. Faktor Internal (X_1) memiliki 17 item pernyataan dan faktor eksternal (X_2) memiliki 31 item pernyataan. Dari item-item tersebut, akan dianalisis dan dikelompokkan menjadi faktor-faktor dominan dari setiap item pernyataan.

4.5.1 Faktor Internal

Analisis faktor pada faktor internal (X_1) merupakan reduksi item-item pernyataan faktor internal yang terdiri dari 17 pernyataan. Selanjutnya, item-item pernyataan tersebut akan diuji hingga menjadi beberapa faktor. Beberapa uji yang digunakan dalam analisis pada faktor internal yakni uji *anti image*, uji KMO-MSA dan uji *bartlett's*, uji *total variance explained* dan uji *rotated component matrix*^a.

Uji *anti image* digunakan untuk menguji apakah setiap pernyataan dalam kuesioner diterima atau ditolak. Diterima tidaknya suatu item instrumen pernyataan dalam kuesioner dapat diketahui dengan membandingkan nilai *anti image correlation* dengan nilai signifikan sebesar 0,5 atau 50%. Bila hasil uji *anti image* menunjukkan nilai *anti image correlation* lebih besar dari 0,5 maka item instrumen pernyataan dalam kuesioner dapat diterima dan dapat dilanjutkan ke tahap uji selanjutnya. Dari hasil uji *Anti image*, diketahui bahwa semua item dari faktor internal dapat diterima, karena nilai *Anti image-correlation* lebih dari 0,5 atau 50%.

Dengan jumlah $n=60$ maka hasil uji *anti image* faktor Internal (X_1) dapat dilihat pada tabel 4.9

Tabel 4.9: Uji Pernyataan Faktor Internal (X_1) Menggunakan *Anti Image*

No item	<i>Anti image-correlation</i>	Taraf signifikansi	Keputusan
1	0,696	0,50	Diterima
2	0,615		Diterima
3	0,862		Diterima
4	0,708		Diterima
5	0,647		Diterima
6	0,601		Diterima
7	0,724		Diterima
8	0,610		Diterima
9	0,695		Diterima
10	0,853		Diterima
11	0,814		Diterima
12	0,721		Diterima
13	0,736		Diterima
14	0,688		Diterima
15	0,772		Diterima
16	0,650		Diterima
17	0,746		Diterima

Sumber: Data diolah, 2018

Pengukuran analisis faktor selanjutnya, dilakukan dengan mengukur ada tidaknya tingkat interkorelasi antar item pernyataan dengan melihat hasil KMO-MSA (*Kaiser-Mayer-Olkin Measure of Sampling Adequacy*) dan uji *Bartlett's* pada tabel 4.10 berikut.

Tabel 4.10: Uji *KMO-MSA* dan Uji *Bartlett's* Faktor Internal (X_1)

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		,716
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	308,357
	Df	136
	Sig.	,000

Sumber: Data diolah, 2018

Berdasarkan tabel 4.10, didapatkan nilai *KMO-MSA* sebesar 0.716 yang berarti telah memenuhi syarat yaitu di atas 0.5 dan nilai signifikansi uji *Bartlett's* sebesar 0.000 yang telah memenuhi syarat yaitu di bawah 0.05 sehingga dapat disimpulkan bahwa analisis faktor pada faktor internal (X_1) dapat digunakan. Untuk mengetahui berapa faktor yang dihasilkan dari faktor internal maka dapat dilihat dari hasil uji *total variance explained* pada tabel 4.11 berikut.

Tabel 4.11: Uji *Total Variance Explained* Faktor Internal

Component		Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings			Rotation Sums of Squared Loadings		
		Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
Dimention	1	4.664	27.435	27.435	4.664	27.435	27.435	2.433	14.311	14.311
	2	1.924	11.321	38.755	1.924	11.321	38.755	2.140	12.586	26.897
	3	1.600	9.414	48.169	1.600	9.414	48.169	2.076	12.211	39.108
	4	1.488	8.751	56.920	1.488	8.751	56.920	2.066	12.154	51.261
	5	1.093	6.429	63.349	1.093	6.429	63.349	2.055	12.088	63.349

Sumber: Data diolah, 2018

Berdasarkan tabel 4.11, didapatkan hasil *Total Variance Explained* pada faktor internal. Dari 17 item pernyataan faktor internal, terlihat bahwa terdapat 5 komponen dengan *eigenvalues* lebih besar dari satu (1), sehingga terbentuk 5 faktor baru yang merupakan reduksi dari item pernyataan awal. Kontribusi yang terbentuk sebesar 63,349% menunjukkan bahwa faktor baru yang terbentuk mampu menjelaskan 63,349% dari item pernyataan awal. Untuk melihat hasil

pengelompokan setiap item pernyataan ke dalam faktor baru dapat dilihat melalui uji *rotated component matrix*^a dalam tabel 4.12 berikut.

Tabel 4.12: Uji *Rotated Component Matrix*^a Faktor Internal (X₁)

	Component				
	Disinformasi Syariah dan Kebutuhan Sekunder	Kebutuhan Primer	Kebutuhan Wirausaha	Kebutuhan Tersier dan Disliterasi Perbankan	Disinformasi Hukum Islam
item_10	.750	.083	.164	.110	-.008
item_3	.663	-.016	-.058	.195	.230
item_13	.577	.515	.131	.045	-.125
item_11	.576	.225	-.037	.200	.339
item_15	.519	.457	.359	.045	.033
item_14	.021	.794	.029	.212	.128
item_1	.111	.658	-.027	-.056	.330
item_12	.429	.568	.241	.051	-.257
item_5	.260	-.021	.831	-.006	.087
item_6	-.058	.061	.800	.208	.008
item_4	.032	.271	.615	.139	.543
item_2	-.057	-.046	.057	.768	.249
item_17	.261	-.031	.178	.710	.190
item_16	.198	.332	-.069	.650	-.142
item_7	.247	.148	.274	.563	-.218
item_8	-.013	.058	.123	.149	.799
item_9	.234	.077	.020	-.047	.757

Sumber: Data diolah, 2018

Berdasarkan tabel 4.12, pengelompokan item pada suatu faktor dilakukan dengan melakukan perbandingan besar korelasi dan melihat nilai *loading faktor* tertinggi pada setiap baris item di dalam tabel. Penamaan faktor yang terbentuk dilakukan dengan cara memberikan nama faktor yang dapat mewakili item-item yang membentuk faktor tersebut, sehingga didapatkan hasil seperti pada tabel 4.13 berikut.

Tabel 4.13 : Pengelompokan Item Pernyataan Faktor Internal (X₁)

Faktor (% of Varian)	No	Indikator	Nilai Loading
F1 Disinformasi Syariah dan Kebutuhan Sekunder (27,435)	10	Nasabah tidak mengetahui akad <i>Mudharabah</i> (kerjasama) pada Bank Syariah	0,750
	3	Nasabah meminjam untuk keperluan kesehatan	0,663
	13	Tidak ada tokoh masyarakat yang melarang nasabah ketika bertransaksi dengan <i>bank thithil</i>	0,577
	11	Nasabah tidak mengetahui akad <i>ijarah</i> pada Bank Syariah	0,576
	15	Nasabah menggunakan jasa <i>bank thithil</i> dari rekomendasi tetangga	0,519
F2 Kebutuhan Primer (11,321)	14	Nasabah menggunakan jasa <i>bank thithil</i> dari rekomendasi keluarga	0,794
	1	Nasabah meminjam karena kebutuhan mendesak untuk makan	0,658
	12	Nasabah tidak menganggap pinjaman ke <i>bank thithil</i> merupakan sebuah aib	0,568
F3 Kebutuhan Wirausaha (9,414)	5	Nasabah melakukan pinjaman untuk melanjutkan usaha	0,831
	6	Nasabah melakukan pinjaman untuk meningkatkan usaha	0,800
	4	Nasabah melakukan pinjaman untuk membuka usaha baru	0,615
F4 Kebutuhan Tersier Dan Disliterasi Perbankan (8,751)	2	Nasabah meminjam untuk membayar biaya pendidikan keluarga	0,768
	17	Nasabah tidak mengetahui tingkat bunga lembaga keuangan formal (Koperasi, Bank Umum)	0,710
	16	Nasabah meminjam ke <i>bank thithil</i> karena tidak ada alternatif tempat pinjaman yang lain	0,650
	7	Nasabah melakukan pinjaman untuk membayar hutang	0,563

Faktor (% of Varian)	No	Indikator	Nilai Loading
F5 Disinformasi Hukum Islam (6,429)	8	Nasabah tidak mengetahui hukum riba dalam Islam	0,799
	9	Nasabah tidak mengetahui dosa riba dalam Islam	0,757

Sumber: Data diolah, 2018

Berdasarkan tabel 4.13, didapatkan bahwa hasil faktor 1 (F1) merupakan faktor yang terdiri dari lima item pernyataan, yaitu “nasabah tidak mengetahui akad *mudharabah* (kerjasama) pada Bank Syariah”, “nasabah meminjam untuk keperluan kesehatan”, “tidak ada tokoh masyarakat yang melarang nasabah ketika bertransaksi dengan *bank thithil*”, “nasabah tidak mengetahui akad *ijarah* pada Bank Syariah”, dan “nasabah menggunakan jasa *bank thithil* dari rekomendasi tetangga”. Persentase varian total yang disumbangkan oleh setiap indikator dalam faktor 1 sebesar 27,435%. Item pernyataan yang tergabung dalam faktor 1 (F1) memiliki range *faktor loading* dari 0,519 hingga 0,750, artinya korelasi antara Item pernyataan dengan faktor tersebut berkisar antara 51,9% hingga 75%. Korelasi tertinggi terdapat pada indikator ke 10 “nasabah tidak mengetahui akad *mudharabah* (kerjasama) pada Bank Syariah”, sementara korelasi terendah terdapat pada indikator ke 15 “nasabah menggunakan jasa *bank thithil* dari rekomendasi tetangga”.

Penentuan faktor Disinformasi Syariah berdasarkan tanggapan responden yang mayoritas tidak mengetahui tentang akad *mudharabah* dan *ijarah* pada Bank Syariah. Hal ini sejalan dengan rendahnya tingkat sosialisasi lembaga keuangan syariah di masyarakat, sehingga masyarakat kurang informasi terkait dengan akad-akad yang menjadi produk dari Bank Syariah. Tabel 4.14 berikut menunjukkan tanggapan responden terkait dengan pernyataan pada item ke 10 dan 11.

Tabel 4.14: Tanggapan Responden

No	Sangat tidak setuju	Tidak setuju	setuju	Sangat setuju
10	1	5	30	24
11	1	13	32	14

Sumber: Data diolah, 2018

Sedangkan untuk penentuan faktor kebutuhan sekunder didasari oleh pernyataan “nasabah meminjam untuk keperluan kesehatan”, “tidak ada tokoh masyarakat yang melarang nasabah ketika bertransaksi dengan *bank thithil*”, dan “nasabah menggunakan jasa *bank thithil* dari rekomendasi tetangga”. Jika dilihat dari jangka waktu pemenuhannya terlihat bahwa kebutuhan tersebut bukan merupakan kebutuhan yang mendesak untuk segera dipenuhi tetapi ada jangka waktu yang cukup untuk memilih alternatif meminjam ke *bank thithil* atau selain *bank thithil*. Hal ini menunjukkan bahwa faktor 1 (F1) merupakan faktor “Disinformasi Syariah dan Kebutuhan Sekunder”.

Selanjutnya, faktor 2 (F2) merupakan faktor yang terdiri dari tiga item pernyataan, yaitu “nasabah menggunakan jasa *bank thithil* dari rekomendasi keluarga”, “nasabah meminjam karena kebutuhan mendesak untuk makan”, dan “nasabah tidak menganggap pinjaman ke *bank thithil* merupakan sebuah aib”. Persentase varian total yang disumbangkan oleh setiap indikator dalam faktor 2 sebesar 11,321%. Item pernyataan yang tergabung dalam faktor 2 (F2) memiliki range *faktor loading* dari 0,558 hingga 0,794, artinya korelasi antara Item pernyataan dengan faktor tersebut berkisar antara 55,8% hingga 79,4%. Korelasi tertinggi terdapat pada indikator ke 14 “nasabah menggunakan jasa *bank thithil* dari rekomendasi keluarga”, sementara korelasi terendah terdapat pada indikator ke 12 “nasabah tidak menganggap pinjaman ke *bank thithil* merupakan sebuah aib”.

Penentuan faktor kebutuhan primer didasarkan pada indikator “tingkat pemenuhan kebutuhan mendesak untuk makan” dan “nasabah menggunakan jasa *bank thithil* dari rekomendasi keluarga”. Jika dilihat dari jangka waktu pemenuhannya terlihat bahwa kebutuhan tersebut merupakan kebutuhan yang mendesak untuk segera dipenuhi. Sehingga jika kebutuhan tersebut tidak segera dipenuhi maka akan mengancam keberlangsungan kehidupan nasabah. Hal ini menunjukkan bahwa faktor 2 (F2) merupakan faktor “Kebutuhan Primer”.

Selanjutnya, faktor 3 (F3) merupakan faktor yang terdiri dari tiga item pernyataan, yaitu “nasabah melakukan pinjaman untuk melanjutkan usaha”, “nasabah melakukan pinjaman untuk meningkatkan usaha”, dan “nasabah melakukan pinjaman untuk membuka usaha baru”. Persentase varian total yang disumbangkan oleh setiap indikator dalam faktor 3 sebesar 9,414%. Item pernyataan yang tergabung dalam faktor 3 (F3) memiliki range *faktor loading* dari 0,615 hingga 0,831, artinya korelasi antara Item pernyataan dengan faktor tersebut berkisar antara 61,5% hingga 83,1%. Korelasi tertinggi terdapat pada indikator ke 5 “nasabah melakukan pinjaman untuk melanjutkan usaha”, sementara korelasi terendah terdapat pada indikator ke 4 “nasabah melakukan pinjaman untuk membuka usaha baru”. Penentuan faktor kebutuhan kewirausahaan dipengaruhi oleh ketiga pernyataan yang secara jelas menyebutkan bahwa pinjaman yang diminta untuk memulai, melanjutkan dan meningkatkan usaha. Hal ini menunjukkan bahwa faktor 3 (F3) merupakan faktor “Kebutuhan Kewirausahaan”

Selanjutnya, faktor 4 (F4) merupakan faktor yang terdiri dari empat item pernyataan, yaitu “nasabah meminjam karena kebutuhan untuk membayar biaya pendidikan keluarga”, “nasabah tidak mengetahui tingkat bunga lembaga keuangan formal (Koperasi, Bank Umum)”, “nasabah meminjam ke *bank thithil* karena tidak ada alternatif tempat pinjaman yang lain”, dan “nasabah melakukan

pinjaman untuk membayar hutang". Persentase varian total yang disumbangkan oleh setiap indikator dalam faktor 4 sebesar 8,751%. Item pernyataan yang tergabung dalam faktor 4 (F4) memiliki range *faktor loading* dari 0,563 hingga 0,768, artinya korelasi antara Item pernyataan dengan faktor tersebut berkisar antara 56,3% hingga 76,8%. Korelasi tertinggi terdapat pada indikator ke 2 "nasabah meminjam karena kebutuhan untuk membayar biaya pendidikan keluarga", sementara korelasi terendah terdapat pada indikator ke 7 "nasabah melakukan pinjaman untuk membayar hutang".

Penentuan faktor kebutuhan tersier didasari oleh pernyataan, "nasabah meminjam karena kebutuhan untuk membayar biaya pendidikan keluarga" dan "nasabah melakukan pinjaman untuk membayar hutang". Jika dilihat dari jangka waktu pemenuhannya terlihat bahwa kebutuhan tersebut merupakan kebutuhan yang dapat direncanakan dalam pemenuhannya. Artinya, nasabah mempunyai waktu yang cukup untuk menentukan porsi pinjaman dan alternatif pilihan lembaga keuangan. Sementara untuk faktor disliterasi perbankan didasarkan pada pernyataan, "nasabah yang tidak mengetahui tingkat bunga lembaga keuangan formal (Koperasi, Bank Umum)" dan "nasabah meminjam ke *bank thithil* karena tidak ada alternatif tempat pinjaman yang lain". Hal ini menunjukkan bahwa faktor 4 (F4) merupakan faktor "Kebutuhan Tersier dan Disliterasi Perbankan".

Selanjutnya, faktor 5 (F5) merupakan faktor yang terdiri dari dua item pernyataan, yaitu "nasabah tidak mengetahui hukum *riba* dalam Islam" dan "nasabah tidak mengetahui dosa *riba* dalam Islam". Persentase varian total yang disumbangkan oleh setiap indikator dalam faktor 5 sebesar 6,429%. Item pernyataan yang tergabung dalam faktor 5 (F5) memiliki range *faktor loading* dari 0,757 hingga 0,799, artinya korelasi antara Item pernyataan dengan faktor tersebut berkisar antara 75,7% hingga 79,9%. Korelasi tertinggi terdapat pada

indikator ke 8 “nasabah tidak mengetahui hukum riba dalam Islam”, sementara korelasi terendah terdapat pada indikator ke 9 “nasabah tidak mengetahui dosa riba dalam Islam”.

Penentuan faktor Disinformasi hukum Islam, berdasarkan tanggapan responden yang mayoritas tidak mengetahui tentang hukum *riba* dan dosa *riba* dalam Islam. Hal ini dikarenakan keterbatasan waktu yang dimiliki nasabah untuk mempelajari kaidah-kaidah Islam secara mendalam. Kegiatan rutin yang dilakukan mayoritas nasabah setiap harinya adalah pada pagi hari setelah subuh mereka mempersiapkan dagangannya untuk dipasarkan, jam 06.00-11.00 memasarkan dagangannya, sementara di siang hari mereka mencari bahan baku untuk dijual keesokan hari, waktu sore hari digunakan untuk mengolah bahan baku yang telah didapatkan dan untuk malam hari biasanya mereka habiskan berkumpul bersama keluarga. Rutinitas inilah yang menjadikan nasabah memiliki informasi yang terbatas mengenai hukum Islam. Selain itu, minimnya minat masyarakat terhadap kajian Islam semakin mengurangi pemahaman masyarakat terhadap hukum Islam, tercatat dari 60 responden penelitian hanya 20 orang yang tergabung dalam kajian rutin satu bulan sekali, sementara lainnya tidak tergabung dalam kajian apapun. Hal ini menunjukkan bahwa faktor 5 (F5) merupakan faktor “Disinformasi Hukum Islam”.

4.5.2 Faktor Eksternal

Analisis faktor pada faktor eksternal (X_2) merupakan reduksi item-item pernyataan faktor eksternal yang terdiri dari 31 pernyataan. Selanjutnya, item-item pernyataan tersebut akan diuji hingga menjadi beberapa faktor. Beberapa uji yang digunakan dalam analisis pada faktor eksternal yakni uji *anti image*, uji KMO-MSA dan uji *bartlett's*, uji *total variance explained* dan uji *rotated component matrix*^a.

Uji *anti image* digunakan untuk menguji apakah setiap pernyataan dalam kuesioner diterima atau ditolak. Diterima tidaknya suatu item instrumen dalam kuesioner dapat diketahui dengan membandingkan nilai *anti image correlation* dengan nilai signifikan sebesar 0,5 atau 50%. Bila hasil uji *anti image* menunjukkan nilai *anti image correlation* lebih besar dari 0,5 maka item instrumen dalam kuesioner dapat diterima dan dapat dilanjutkan ke tahap uji selanjutnya. Dengan jumlah $n=60$ maka hasil uji *anti image* faktor eksternal (X_2) dapat dilihat pada tabel 4.15.

Tabel 4.15: Uji Anti Image Faktor Eksternal (X_2)

No item	<i>Anti image-correlation</i>	Taraf signifikansi	Keputusan
1	0,756	0,5	Diterima
2	0,724		Diterima
3	0,662		Diterima
4	0,646		Diterima
5	0,882		Diterima
6	0,767		Diterima
7	0,708		Diterima
8	0,838		Diterima
9	0,688		Diterima
10	0,828		Diterima
11	0,696		Diterima
12	0,758		Diterima
13	0,731		Diterima
14	0,618		Diterima
15	0,719		Diterima
16	0,755		Diterima
17	0,603		Diterima
18	0,595		Diterima
19	0,518		Diterima
20	0,680		Diterima
21	0,849		Diterima
22	0,789		Diterima

No item	<i>Anti image-correlation</i>	Taraf signifikansi	Keputusan
23	0,796	0,5	Diterima
24	0,767		Diterima
25	0,634		Diterima
26	0,725		Diterima
27	0,858		Diterima
28	0,701		Diterima
29	0,772		Diterima
30	0,800		Diterima
31	0,713		Diterima

Sumber: Data diolah, 2018

Pengukuran analisis faktor selanjutnya, dilakukan dengan mengukur ada tidaknya tingkat interkorelasi antar item pernyataan dengan melihat hasil KMO-MSA (*Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy*) dan uji *Bartlett's* pada tabel 4.16 berikut.

Tabel 4.16: Uji KMO-MSA dan Uji Bartlett's Faktor Ekstrenal (X_2)

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		,731
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	1079,221
	df	465
	Sig.	,000

Sumber: Data diolah, 2018

Berdasarkan tabel 4.16, didapatkan nilai KMO-MSA sebesar 0.731 yang berarti telah memenuhi syarat yaitu di atas 0.5 dan nilai signifikansi uji *Bartlett's* sebesar 0.000 yang telah memenuhi syarat yaitu di bawah 0.05 sehingga dapat disimpulkan bahwa analisis faktor pada faktor eksternal (X_2) dapat digunakan. Untuk mengetahui berapa faktor yang dihasilkan dari faktor eksternal maka dapat dilihat dari hasil uji *total variance explained* pada tabel 4.17 berikut.

Tabel 4.17: Uji *Total Variance Explained* Faktor Eksternal

Component		Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings			Rotation Sums of Squared Loadings		
		Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
Dimention	1	10.310	33.258	33.258	10.310	33.258	33.258	4.389	14.157	14.157
	2	2.938	9.476	42.734	2.938	9.476	42.734	4.273	13.783	27.940
	3	1.959	6.318	49.052	1.959	6.318	49.052	2.667	8.604	36.544
	4	1.792	5.779	54.831	1.792	5.779	54.831	2.547	8.215	44.759
	5	1.364	4.399	59.230	1.364	4.399	59.230	2.415	7.791	52.550
	6	1.330	4.290	63.520	1.330	4.290	63.520	2.277	7.345	59.895
	7	1.204	3.885	67.404	1.204	3.885	67.404	1.765	5.694	65.590
	8	1.056	3.405	70.810	1.056	3.405	70.810	1.618	5.220	70.810

Sumber: Data diolah, 2018

Berdasarkan tabel 4.17 didapatkan hasil *total variance explained* pada faktor eksternal. Dari 31 item pernyataan faktor eksternal, terlihat bahwa terdapat delapan komponen dengan *eigenvalues* lebih besar dari satu (1), sehingga terbentuk delapan faktor baru yang merupakan reduksi dari item pernyataan awal. Kontribusi yang terbentuk sebesar 70.81% menunjukkan bahwa faktor baru yang terbentuk mampu menjelaskan 70.81% dari item pernyataan awal. Untuk melihat hasil pengelompokan setiap item pernyataan ke dalam faktor baru dapat dilihat dalam tabel 4.18.

Tabel 4.18: Uji *Rotated Component Matrix^a* Faktor Eksternal (X_2)

No Item	Component							
	Kompensasi dan Akseibilitas Pinjaman	Paritas nasabah dan pelayanan	Fleksibilitas waktu transaksi	Kemudahan transaksi	<i>Brand Image</i>	Keunggulan Pinjaman dan Lokasi	<i>Member Advantage</i>	Keterbatasan Jangkauan LKS
11	.853	.061	.180	.133	.036	.107	.159	.111
23	.755	.043	.109	.086	.082	.120	.270	-.246
29	.748	.168	.115	.096	-.012	.054	.190	.084
2	.668	.466	.013	.201	.139	.255	-.024	.063
14	.629	-.029	.457	-.081	.015	.112	-.152	.231
16	.533	.157	.127	.058	.387	.123	-.163	.184
28	-.025	.846	-.035	.092	.246	-.019	-.036	.173
26	.144	.748	-.126	.320	.263	-.133	.142	.155
5	.301	.634	.401	.039	.010	.298	.133	-.048
12	.214	.631	-.012	-.056	.238	.035	.446	.017
15	-.063	.597	.138	.407	-.084	.294	.246	.097
9	.106	.584	.171	-.187	.512	.182	.084	-.047
1	.326	.506	.377	.056	-.057	.226	.165	.166
30	.212	.486	.072	.359	.160	.281	-.123	-.143
21	.345	.444	.140	.288	-.195	.425	.125	.243
7	.244	.038	.803	.032	.061	.089	.204	.017
20	.416	-.018	.655	.330	.083	.178	.122	.099
19	.061	.124	.566	.249	.242	-.085	-.162	.271
25	.498	.158	.002	.644	-.047	.116	.024	.148
27	.259	.221	.204	.631	.172	.171	.196	.196
17	-.195	-.064	.262	.568	.193	.409	.301	.089
10	.188	.352	.328	.561	.291	.000	.229	-.058
6	.131	.149	-.018	.274	.808	-.029	.145	.202
4	.119	.236	.127	-.072	.660	.392	.157	-.016
3	-.155	.213	.364	.256	.582	-.076	.048	-.287
13	.276	.177	.198	.037	.106	.753	.059	-.080
31	.132	.053	-.075	.202	.075	.667	-.018	.263
18	.130	.190	.229	.255	.129	-.076	.738	.067
8	.289	.161	-.047	.118	.118	.282	.551	.179
22	-.014	.305	.363	.078	.124	.011	.067	.697
24	.291	.022	.024	.188	-.042	.321	.218	.629

Sumber: Data diolah, 2018

Berdasarkan tabel 4.18 dapat diketahui hasil pengelompokan setiap item pernyataan ke dalam setiap faktor yang terbentuk. Faktor yang terbentuk dapat

dilihat berdasarkan nilai *loading faktor* tertinggi pada suatu faktor setiap item pernyataan yang diamati, sehingga didapatkan hasil seperti pada tabel 4.19 berikut.

Tabel 4.19: Pengelompokan Item Pernyataan Faktor Eksternal (X_2)

Faktor (% of Varian)	No	Indikator	Nilai Loading
F1 Kompensasi dan Aksesibilitas Pinjaman (33,258)	11	Pinjaman yang diberikan <i>bank thithil</i> dapat diberikan hari itu juga	0,853
	23	Akses pinjaman pada lembaga keuangan formal yang tergolong sulit	0,755
	29	Tingkat bunga yang dibebankan tidak memberatkan nasabah	0,748
	2	Jaminan yang digunakan tidak menggunakan benda bergerak seperti kendaraan bermotor	0,668
	14	Nasabah dapat meminjam lagi meskipun masih mempunyai hutang ke <i>bank thithil</i>	0,629
	16	Tidak ada denda ketika nasabah tidak dapat melunasi hutang dengan tepat waktu	0,533
F2 Paritas Nasabah dan Pelayanan (9,476)	28	Tidak terdapat perbedaan antara tingkat bunga yang dikenakan untuk nasabah pemula dan nasabah lama	0,846
	26	Proses administrasi hanya sebatas akad lisan	0,748
	5	<i>Bank thithil</i> berpenampilan rapi dan menarik	0,634
	12	<i>Bank thithil</i> selalu memberikan pinjaman kepada nasabah pemula	0,631
	15	Terdapat perpanjangan waktu ketika nasabah tidak dapat melunasi hutang dengan tepat waktu	0,597
	9	Nasabah tidak pernah mengalami konflik dengan <i>bank thithil</i>	0,584
	1	Jaminan yang diminta tidak menggunakan benda tetap seperti tanah atau bangunan	0,506
	30	<i>Bank thithil</i> selalu mengunjungi rumah nasabah ketika transaksi dilakukan	0,486
	21	Nasabah dapat menerima 100% dana yang ingin dipinjam	0,444

Faktor (% of Varian)	No	Indikator	Nilai Loading
F3 Fleksibilitas Waktu Transaksi (6,318)	7	Nasabah mengundang <i>bank thithil</i> ketika mengadakan suatu acara	0,803
	20	Hari libur nasabah masih bisa bertransaksi dengan <i>bank thithil</i>	0,655
	19	Waktu transaksi bebas dan tidak terikat	0,556
F4 Kemudahan Administrasi (5,779)	25	Tidak ada biaya administrasi dalam transaksi kepada <i>bank thithil</i>	0,644
	27	Tidak membutuhkan berkas-berkas pelengkap	0,631
	17	Nasabah dapat menentukan sendiri jangka waktu pinjaman yang diajukan	0,568
	10	Nasabah bertemu <i>bank thithil</i> setiap hari	0,561
F5 Brand Image (4,399)	6	<i>Bank thithil</i> mudah berbaur di masyarakat	0,808
	4	<i>Bank thithil</i> bersikap ramah dan sopan	0,660
	3	Jaminan yang digunakan cukup menggunakan KTP/fotocopy KTP	0,582
F6 Keunggulan Pinjaman dan Lokasi (4,290)	13	Nasabah tidak pernah ditolak ketika mengajukan pinjaman ke <i>bank thithil</i>	0,753
	31	Lokasi transaksi berada di wilayah yang strategis	0,667
F7 Member Advantage (3,885)	18	Nasabah dapat menentukan sendiri cicilan hutang yang harus dibayar	0,738
	8	<i>Bank thithil</i> pernah memberikan bingkisan di luar prosedur kontrak kepada nasabah	0,551
F8 Keterbatasan Jangkauan LKS (3,405)	22	Jarak lembaga keuangan formal yang jauh	0,697
	24	Tidak ada sosialisasi tentang produk Lembaga Keuangan Syariah	0,629

Sumber: Data diolah, 2018

Berdasarkan tabel 4.19, didapatkan hasil bahwa faktor 1 (F1) merupakan faktor yang terdiri dari enam item pernyataan yaitu, “pinjaman yang diberikan *bank thithil* dapat diberikan hari itu juga”, “akses pinjaman pada lembaga keuangan formal yang tergolong sulit”, “tingkat bunga yang dibebankan tidak memberatkan nasabah”, “jaminan yang digunakan tidak menggunakan benda bergerak seperti kendaraan bermotor”, “nasabah dapat meminjam lagi meskipun masih mempunyai hutang ke *bank thithil*”, dan “tidak ada denda ketika nasabah tidak dapat melunasi hutang dengan tepat waktu”. Persentase varian total yang disumbangkan oleh setiap indikator dalam faktor 1 sebesar 33,258%. Indikator yang tergabung dalam faktor 1 (F1) memiliki range *faktor loading* dari 0,533 hingga 0,853, artinya korelasi antara Item pernyataan dengan faktor tersebut berkisar antara 53,3% hingga 85,3%. Korelasi tertinggi terdapat pada indikator ke 11 “pinjaman yang diberikan *bank thithil* dapat diberikan hari itu juga”, sementara korelasi terendah terdapat pada indikator ke 16 “tidak ada denda ketika nasabah tidak dapat melunasi hutang dengan tepat waktu”.

Penentuan faktor kompensasi didasari oleh pernyataan “tingkat bunga yang dibebankan tidak memberatkan nasabah”, “jaminan yang digunakan tidak menggunakan benda bergerak seperti kendaraan bermotor” dan “tidak ada denda ketika nasabah tidak dapat melunasi hutang dengan tepat waktu”. Seluruh indikator pada faktor kompensasi ini menunjukkan bahwa tingkat kompromi yang tinggi dari *bank thithil* kepada nasabahnya. Tingkat kompromi inilah yang selanjutnya akan menjadi kompensasi bagi nasabah untuk memudahkan dalam mengakses layanan pinjaman dari *bank thithil*.

Sementara untuk faktor aksesibilitas pinjaman didasarkan pada pernyataan pinjaman yang diberikan *bank thithil* dapat diberikan hari itu juga, akses pinjaman pada lembaga keuangan formal yang tergolong sulit dan nasabah dapat meminjam

lagi meskipun masih mempunyai hutang ke *bank thithil*. Dari seluruh indikator pada faktor aksesibilitas ini juga menunjukkan bahwa *bank thithil* memudahkan nasabah untuk mengakses layanan pinjaman yang disediakan. Hal ini menunjukan bahwa faktor 1 (F1) merupakan faktor “Kompensasi dan Aksesibilitas Pinjaman”

Selanjutnya, faktor 2 (F2) merupakan faktor yang terdiri dari sembilan item pernyataan yaitu, “tidak terdapat perbedaan antara tingkat bunga yang dikenakan untuk nasabah pemula dan nasabah lama”, “proses administrasi hanya sebatas akad lisan”, “*bank thithil* berpenampilan rapi dan menarik”, “*bank thithil* selalu memberikan pinjaman kepada nasabah pemula”, “terdapat perpanjangan waktu ketika nasabah tidak dapat melunasi hutang dengan tepat waktu”, “nasabah tidak pernah mengalami konflik dengan *bank thithil*”, “jaminan yang diminta tidak menggunakan benda tetap seperti tanah dan bangunan”, “*bank thithil* selalu mengunjungi rumah nasabah ketika transaksi dilakukan”, dan “nasabah dapat menerima 100% dana yang ingin dipinjam”. Persentase varian total yang disumbangkan oleh setiap indikator dalam faktor 2 sebesar 9,476%. Indikator yang tergabung dalam faktor 2 (F2) memiliki range *faktor loading* dari 0,444 hingga 0,846, artinya korelasi antara Item pernyataan dengan faktor tersebut berkisar antara 44,4% hingga 84,6%. Korelasi tertinggi terdapat pada indikator ke 28 “tidak terdapat perbedaan antara tingkat bunga yang dikenakan untuk nasabah pemula dan nasabah lama”, sementara korelasi terendah terdapat pada indikator ke 21 “nasabah dapat menerima 100% dana yang ingin dipinjam”.

Penentuan faktor paritas nasabah didasari oleh pernyataan “tidak terdapat perbedaan antara tingkat bunga yang dikenakan untuk nasabah pemula dan nasabah lama”, “*bank thithil* selalu memberikan pinjaman kepada nasabah pemula” dan “nasabah dapat menerima 100% dana yang ingin dipinjam”. Dari setiap item pernyataan tersebut menunjukkan bahwa *bank thithil* tidak membeda-

bedakan nasabah untuk dapat mengakses layanan pinjaman, sehingga tidak ada bedanya perlakuan *bank thithil* kepada nasabah lama dan nasabah pemula.

Sementara penentuan faktor pelayanan didasarkan pada pernyataan “proses administrasi hanya sebatas akad lisan”, “*bank thithil* berpenampilan rapi dan menarik”, “terdapat perpanjangan waktu ketika nasabah tidak dapat melunasi hutang dengan tepat waktu”, “nasabah tidak pernah mengalami konflik dengan *bank thithil*”, “jaminan yang diminta tidak menggunakan benda tetap seperti tanah atau bangunan” dan “*bank thithil* selalu mengunjungi rumah nasabah ketika transaksi dilakukan”. Dari setiap indikator pernyataan dalam faktor pelayanan menunjukkan bahwa *bank thithil* selalu mengedepankan pelayanan yang optimal, hal tersebut terlihat dari penampilan *bank thithil* yang sopan dan menarik serta *bank thithil* selalu mendatangi rumah nasabah ketika transaksi dilakukan. Hal ini menunjukkan bahwa faktor 2 (F2) merupakan faktor “Paritas Nasabah dan Pelayanan”

Selanjutnya, faktor 3 (F3) merupakan faktor yang terdiri dari tiga item pernyataan yaitu, “nasabah mengundang *bank thithil* ketika mengadakan suatu acara”, “hari libur nasabah masih bisa bertransaksi dengan *bank thithil*”, serta “waktu transaksi bebas dan tidak terikat”. Persentase varian total yang disumbangkan oleh setiap indikator dalam faktor 3 sebesar 6,318%. Indikator yang tergabung dalam faktor 3 (F3) memiliki range *faktor loading* dari 0,566 hingga 0,803, artinya korelasi antara Item pernyataan dengan faktor tersebut berkisar antara 56,6% sehingga 80,3%. Korelasi tertinggi terdapat pada indikator ke 7 “nasabah mengundang *bank thithil* ketika mengadakan suatu acara”, sementara korelasi terendah terdapat pada indikator ke 19 “waktu transaksi bebas dan tidak terikat”.

Penentuan faktor fleksibilitas waktu transaksi didasarkan oleh pernyataan “hari libur nasabah masih bisa bertransaksi dengan *bank thithil*”, “waktu transaksi bebas dan tidak terikat”, serta “nasabah mengundang *bank thithil* ketika mengadakan suatu acara”. Keseluruhan indikator pernyataan menunjukkan bahwa *bank thithil* dalam melakukan transaksi dengan nasabah tidak terbatas oleh waktu. Artinya, nasabah dapat mengakses layanan *bank thithil* kapanpun ketika dibutuhkan. Hal ini menunjukkan bahwa faktor 3 (F3) merupakan faktor “Fleksibilitas Waktu Transaksi”

Selanjutnya, faktor 4 (F4) merupakan faktor yang terdiri dari empat item pernyataan, yaitu “tidak ada biaya administrasi dalam transaksi kepada *bank thithil*”, “tidak membutuhkan berkas-berkas pelengkap”, “nasabah dapat menentukan sendiri jangka waktu pinjaman yang diajukan” dan “nasabah bertemu *bank thithil* setiap hari”. Persentase varian total yang disumbangkan oleh setiap indikator dalam faktor 4 sebesar 5,779%. Indikator yang tergabung dalam faktor 4 (F4) memiliki range faktor loading dari 0,561 hingga 0,644, artinya korelasi antara Item pernyataan dengan faktor tersebut berkisar antara 56,1% sehingga 64,4%. Korelasi tertinggi terdapat pada indikator ke 25 “tidak ada biaya administrasi dalam transaksi kepada *bank thithil*”, sementara korelasi terendah terdapat pada indikator ke 10 “nasabah bertemu *bank thithil* setiap hari”.

Penentuan faktor kemudahan administrasi didasarkan oleh pernyataan “tidak ada biaya administrasi dalam transaksi kepada *bank thithil*”, “tidak membutuhkan berkas-berkas pelengkap” dan “nasabah dapat menentukan sendiri jangka waktu pinjaman yang diajukan”. Dari setiap item pernyataan menunjukkan bahwa *bank thithil* memudahkan nasabah dalam administrasi, hal itu terlihat dari tidak adanya biaya administrasi dan juga tidak membutuhkan berkas-berkas

administrasi. Hal ini menunjukkan bahwa faktor 4 (F4) merupakan faktor “Kemudahan Administrasi”

Selanjutnya, faktor 5 (F5) merupakan faktor yang terdiri dari tiga item pernyataan yaitu, “*bank thithil* mudah berbaur di masyarakat”, “*bank thithil* bersikap ramah dan sopan”, serta “jaminan yang diperlukan cukup menggunakan KTP/ foto copy KTP”. Persentase varian total yang disumbangkan oleh setiap indikator dalam faktor 5 sebesar 4,399%. Indikator yang tergabung dalam faktor 5 (F5) memiliki range faktor loading dari 0,582 hingga 0,808, artinya korelasi antara Item pernyataan dengan faktor tersebut berkisar antara 58,2% sehingga 80,8%. Korelasi tertinggi terdapat pada indikator ke 6 “*bank thithil* mudah berbaur di masyarakat”, sementara korelasi terendah terdapat pada indikator ke 3 “jaminan yang diperlukan cukup menggunakan KTP/ foto copy KTP”.

Penentuan faktor *brand image* didasarkan oleh pernyataan “*bank thithil* mudah berbaur di masyarakat”, “*bank thithil* bersikap ramah dan sopan”, serta “jaminan yang diperlukan cukup menggunakan KTP/fotocopy KTP”. Dari setiap item pernyataan menunjukkan bahwa *bank thithil* memanfaatkan modal sosial untuk menarik nasabah. Hal tersebut dapat terlihat dari kedekatan *bank thithil* kepada masyarakat, sehingga *image* baik lah yang terbangun di masyarakat dan menjadi kekuatan utama untuk menarik masyarakat menggunakan layanan *bank thithil*. Hal ini menunjukkan bahwa faktor 5 (F5) merupakan faktor “*Brand Image*”.

Selanjutnya, faktor 6 (F6) merupakan faktor yang terdiri dari dua item pernyataan, yaitu “nasabah tidak pernah ditolak ketika mengajukan pinjaman ke *bank thithil*” dan “lokasi transaksi berada di wilayah yang strategis”. Persentase varian total yang disumbangkan oleh setiap indikator dalam faktor 6 sebesar 4,29%. Indikator yang tergabung dalam faktor 6 (F6) memiliki range faktor loading dari 0,667 hingga 0,753, artinya korelasi antara Item pernyataan dengan faktor

tersebut berkisar antara 66,7% sehingga 75,3% Korelasi tertinggi terdapat pada indikator ke 13 “nasabah tidak pernah ditolak ketika mengajukan pinjaman ke *bank thithil*”, sementara korelasi terendah terdapat pada indikator ke 31 “lokasi transaksi berada di wilayah yang strategis”.

Penentuan faktor keunggulan pinjaman didasarkan oleh pernyataan Nasabah tidak pernah ditolak ketika mengajukan pinjaman ke *bank thithil*. Tidak adanya nasabah yang ditolak ketika mengajukan pinjaman baik dalam skala kecil atau menengah merupakan ciri khas layanan pinjaman *bank thithil*, dimana seluruh golongan masyarakat dapat menikmati layanan pinjaman tanpa takut ditolak oleh *bank thithil*. Sementara untuk penentuan faktor lokasi didasari oleh pernyataan lokasi transaksi berada di wilayah yang strategis. *Bank thithil* dalam operasionalnya tidak jarang bertempat di wilayah yang sering dijadikan tempat kumpul nasabah. Hal ini menunjukkan bahwa faktor 6 (F6) merupakan faktor “Keunggulan pinjaman dan Lokasi”

Selanjutnya, faktor 7 (F7) merupakan faktor yang terdiri dari dua item pertanyaan, yaitu “nasabah dapat menentukan sendiri cicilan hutang yang harus dibayar” dan “*bank thithil* pernah memberikan bingkisan di luar prosedur kontrak kepada nasabah”. Persentase varian total yang disumbangkan oleh setiap indikator dalam faktor 7 sebesar 3,885%. Indikator yang tergabung dalam faktor 7 (F7) memiliki range faktor loading dari 0,551 hingga 0,738, artinya korelasi antara Item pernyataan dengan faktor tersebut berkisar antara 55,1% sehingga 73,8%. Korelasi tertinggi terdapat pada indikator ke 18 “nasabah dapat menentukan sendiri cicilan hutang yang harus dibayar”, sementara korelasi terendah terdapat pada indikator ke 8 “*bank thithil* pernah memberikan bingkisan di luar prosedur kontrak kepada nasabah”.

Penentuan faktor *member advantage* didasari oleh pernyataan nasabah dapat menentukan sendiri cicilan hutang yang harus dibayar dan *bank thithil* pernah memberikan bingkisan di luar prosedur kontrak kepada nasabah. Dari setiap item pernyataan menunjukkan keuntungan yang dapat dinikmati nasabah. Keuntungan tersebut disediakan oleh *bank thithil* untuk membuat nasabah tetap menjadi nasabah setia *bank thithil*. Hal ini menunjukkan bahwa faktor 7 (F7) merupakan faktor "*Member Advantage*".

Terakhir, faktor 8 (F8) merupakan faktor yang terdiri dari dua item pernyataan, yaitu "jarak lembaga keuangan formal yang jauh" dan "tidak ada sosialisasi tentang produk Lembaga Keuangan Syariah". Persentase varian total yang disumbangkan oleh setiap indikator dalam faktor 8) sebesar 3,405%. Indikator yang tergabung dalam faktor 8 (F8) memiliki *range faktor loading* dari 0,629 hingga 0,697, artinya korelasi antara Item pernyataan dengan faktor tersebut berkisar antara 62,9% sehingga 69,7%. Korelasi tertinggi terdapat pada indikator ke 22 "jarak lembaga keuangan formal yang jauh", sementara korelasi terendah terdapat pada indikator ke 24 "tidak ada sosialisasi tentang produk Lembaga Keuangan Syariah".

Penentuan faktor keterbatasan jangkauan LKS didasarkan oleh pernyataan "jarak lembaga keuangan formal yang jauh" dan "tidak ada sosialisasi tentang produk Lembaga Keuangan Syariah". Dari setiap item pernyataan menunjukkan bahwa layanan lembaga keuangan syariah belum dapat menjangkau seluruh lapisan masyarakat Desa Bulu Meduro. Hal tersebut dibuktikan dengan tidak adanya lembaga keuangan syariah yang terletak di luar Desa Bulu Meduro. Hal ini menunjukkan bahwa faktor 8 (F8) merupakan faktor "Keterbatasan Jangkauan LKS".

4.6 Pembahasan Hasil

Dari estimasi analisis faktor-faktor yang dipertimbangkan masyarakat muslim pesisir Desa Bulu Meduro untuk menggunakan jasa layanan *bank thithil* didapatkan hasil bahwa masyarakat Desa Bulu Meduro yang mayoritas bekerja sebagai nelayan, terkadang memiliki permasalahan dalam aspek ekonomi yang disebabkan karena musim paceklik yang mengharuskan mereka untuk berhenti melakukan aktivitas sebagai nelayan. Musim paceklik diidentikkan dengan kondisi cuaca ekstrim yang ditandai oleh hembusan angin kencang, ombak besar dan bahkan terkadang terjadi badai. Kondisi cuaca yang ekstrim ini menyebabkan nelayan berhenti beraktifitas dalam mencari ikan, dikarenakan dapat mengancam keamanan dan keselamatan bagi nelayan yang melaut. Musim paceklik umumnya terjadi pada bulan Desember hingga Februari. Namun dengan adanya perubahan iklim global menyebabkan nelayan sulit untuk memprediksi kapan akan terjadi musim paceklik. Kondisi tersebut berimbas pada keadaan ekonomi masyarakat yang harus beradaptasi dengan berbagai perubahan kondisi musim. Dampak ekonomi yang sering dihadapi masyarakat pesisir ketika terjadi musim paceklik yakni tidak terpenuhinya kebutuhan dasar untuk makan dan rutinitas pendidikan keluarga.

Dampak permasalahan musim paceklik sebenarnya sudah dapat diantisipasi masyarakat. Hal ini dibuktikan dengan sebagian besar responden yang menjadi nasabah *bank thithil* telah melakukan aktivitas berwirausaha seperti mengolah ikan mentah hingga siap untuk dijual dipasar. Kegiatan pengolahan ikan yang dilakukan sebagian besar masyarakat umumnya mengalami permasalahan dalam bahan baku dan modal. Bahan baku yang dibutuhkan untuk pengolahan ikan bergantung pada musim tangkap nelayan. Ketika terjadi musim tangkap maka harga ikan akan lebih murah sehingga membuat masyarakat mendapatkan keuntungan besar dari

menjual olahan ikan. Namun sebaliknya ketika terjadi musim paceklik harga ikan cenderung mahal, sehingga mengurangi tingkat laba atau bahkan menyebabkan kerugian. Kondisi pasang surut dalam iklim usaha inilah yang terkadang membuat masyarakat keluar-masuk pasar. Ketidakstabilan dalam berwirausaha ini tidak jarang menyebabkan masyarakat melakukan pinjaman agar dapat memenuhi kebutuhan dasar mereka. Masyarakat biasanya meminta pinjaman keuangan kepada orang-orang terdekat baik dari keluarga maupun tetangga namun hal tersebut tidak selalu dapat diandalkan, dikarenakan tingkat ekonomi masyarakat yang tergolong sama, sehingga ketika ada yang membutuhkan bantuan/pinjaman keuangan maka mereka cenderung akan mencari pinjaman pada lembaga keuangan.

Lembaga keuangan informal atau yang biasa disebut *bank thithil* merupakan lembaga yang sering menjadi rujukan masyarakat ketika sedang mengalami masalah ekonomi. Hal ini dikarenakan, *bank thithil* selalu memberikan pinjaman kepada masyarakat yang membutuhkan pinjaman. Selain itu, masyarakat juga dipermudah dengan tidak adanya proses administrasi yang panjang, tidak adanya barang jaminan, serta waktu transaksi yang fleksibel sehingga masyarakat dapat mengakses kapanpun jika dibutuhkan. Hasil tersebut sejalan dengan penelitian Nurmalita (2017) yang menunjukkan bahwa variabel kemudahan dan jaminan berpengaruh secara signifikan terhadap minat pedagang muslim dalam melakukan kredit pada rentenir. Selain itu, untuk menarik simpati masyarakat, terkadang *bank thithil* juga memberikan bingkisan kepada nasabah yang telah meminjam uang padanya. Kedekatan sosial inilah yang nantinya akan menumbuhkan hubungan baik antara nasabah dan *bank thithil* sehingga menjadikan praktik jasa layanan *bank thithil* tetap eksis di masyarakat Desa Bulu Meduro. Fenomena tersebut sejalan dengan penelitian Shofiyah (2015) yang menunjukkan bahwa telah terjadi

peningkatan jumlah *bank thithil* di masyarakat pesisir Tuban yang sulit untuk dikendalikan.

Faktor lain yang menjadi pertimbangan masyarakat muslim untuk lebih memilih lembaga keuangan informal yakni kesulitan masyarakat untuk menjangkau lembaga keuangan formal terkhusus lembaga keuangan formal syariah. Hal tersebut dikarenakan hanya terdapat satu kantor Bank Umum konvensional (kantor BRI) dan dua koperasi simpan pinjam (Koperasi Citra Abadi dan Koperasi Karya Mandiri), sementara tidak terdapat lembaga keuangan syariah. Masyarakat dapat mengakses BMT Bina Insan Mandiri di luar desa dan untuk mengakses Bank Umum Syariah (BRI Syariah dan BNI Syariah) masyarakat harus ke pusat kota. Hal tersebut juga diperparah dengan sulitnya mengakses lembaga keuangan formal yang ada.

Pilihan nasabah muslim atas jasa layanan keuangan informal tidak lepas dari menurunnya tingkat religiusitas dan rendahnya pengetahuan agama di masyarakat. Hal tersebut dibuktikan dari jumlah responden yang mengikuti kajian agama rutin, dari 60 responden hanya terdapat 20 orang yang bergabung pada jamaah pengajian rutin sedangkan yang lainnya tidak tergabung dalam jamaah pengajian apapun. Selain itu, intensitas pengajian yang diikuti responden hanya dilakukan satu bulan sekali yakni pada hari Jumat legi. Intensitas pertemuan yang rendah menjadikan nilai-nilai Islam yang telah melekat kuat pada masyarakat pesisir perlahan menjadi luntur sehingga keputusan untuk menjadi nasabah *bank thithil* merupakan pilihan yang wajar, karena bukan merupakan sebuah aib di masyarakat. Secara teori tingkat religiusitas berbanding terbalik dengan perilaku penyimpangan sosial-agama di masyarakat, dimana semakin tinggi tingkat religiusitas yang dimiliki seseorang akan menjauhkan dia dari perilaku yang bertentangan dengan sosial-agama di masyarakat, namun sebaliknya, ketika

seseorang memiliki tingkat religiusitas yang rendah maka ada kecenderungan orang tersebut berperilaku yang bertentangan norma-norma sosial dan agama yang ada di masyarakat.

4.6.1 Faktor Internal

Lima faktor yang terbentuk dari analisis faktor internal yakni “disinformasi syariah dan kebutuhan sekunder”, “kebutuhan primer”, “kebutuhan wirausaha”, “kebutuhan tersier dan disliterasi perbankan”, serta “disinformasi hukum islam”. Dari lima faktor yang terbentuk menunjukkan bahwa ada hubungan antara karakteristik faktor internal (X_1) yang menjadi pertimbangan masyarakat muslim pesisir untuk menggunakan jasa layanan *bank thithil*. Kelima faktor tersebut berkontribusi sebesar 63,349% untuk menjelaskan faktor internal sementara sisanya dijelaskan diluar kelima faktor tersebut. Dari analisis tersebut juga menunjukkan bahwa faktor disinformasi syariah dan kebutuhan sekunder menjadi faktor internal yang paling dipertimbangan masyarakat muslim pesisir untuk menggunakan jasa layanan *bank thithil* dan indikator dominan yang mendorong masyarakat muslim pesisir untuk menggunakan jasa layanan *bank thithil* yaitu “nasabah tidak mengetahui akad *mudharabah* (kerjasama) pada Bank Syariah”, “nasabah meminjam untuk keperluan kesehatan”, “tidak ada tokoh masyarakat yang melarang nasabah ketika bertransaksi dengan *bank thithil*”, “nasabah tidak mengetahui akad *ijarah* pada Bank Syariah” dan “nasabah menggunakan jasa *bank thithil* dari rekomendasi tetangga”.

Persentase varian total yang disumbangkan oleh setiap indikator dalam faktor disinformasi syariah dan kebutuhan sekunder sebesar 27,435%. Item pernyataan yang tergabung dalam faktor tersebut memiliki range *faktor loading* dari 0,519 hingga 0,750, artinya korelasi antara Item pernyataan dengan faktor tersebut berkisar antara 51,9% hingga 75%. Korelasi tertinggi terdapat pada

indikator ke 10 “nasabah tidak mengetahui akad *mudharabah* (kerjasama) pada Bank Syariah”, sementara korelasi terendah terdapat pada indikator ke 15 “nasabah menggunakan jasa *bank thithil* dari rekomendasi tetangga”.

Jika disimpulkan maka terdapat dua faktor yang menjadi pendorong kuat bagi masyarakat muslim untuk menggunakan jasa keuangan *bank thithil* yakni faktor kebutuhan dan pengetahuan. Faktor kebutuhan menjadi pertimbangan masyarakat ketika akan melakukan pinjaman. Faktor kebutuhan ini jika dilihat dari intensitas waktu pemenuhannya maka terdapat kebutuhan yang memaksa untuk segera dipenuhi ataupun kebutuhan yang pemenuhannya tidak segera untuk dipenuhi. Sedangkan berdasarkan jenis kebutuhan yang menjadi pertimbangan masyarakat menggunakan jasa layanan *bank thithil* adalah kebutuhan dasar dan kebutuhan wirausaha. Kebutuhan dasar meliputi pemenuhan konsumsi harian, akses pendidikan, jaminan kesehatan dan pembayaran hutang jatuh tempo. Permintaan untuk mencukupi kebutuhan dasar diungkapkan bu Temok ketika ditanya uang yang dipinjam dari *bank thithil* digunakan untuk apa.

“Duwike yo digawe mangan karo kebutuhan liyane leh, ape piye maneh”.

Terjemahan

Uang yang dipinjam digunakan untuk makan sama kebutuhan lainnya lah, terus mau gimana lagi.

Hal senda juga di ungkapkan bu Nuryana

“Iyo dikgawe kebutuhan mangan karo dodolan (makanan) iki leh cong. Tapi nyilek iki yo rah renes. Kadang nyileh kadang yo gak, sak butohe. Tapi yo kadang nyileh gawe cekel-cekelan nak ape riyoyo koyok ngeneiki (nelayan sudah dua bulan tidak melaut). Lah piye maneh wong pancene wes wayahe rame-rame, nak gak nyekel duwik lak gak enak. Engkok durung anak nak arep tuku opo ta opo ngono”.

Terjemahan:

“Iya dibuat kebutuhan makan sama jualan (makanan) ini dik. Tapi pinjam (*bank thithil*) ini juga tidak selalu. Kadang pinjam kadang tidak, sebutuhnya. Tapi kadang pinjam dibuat jaga-jaga kalau mau lebaran seperti ini (nelayan sudah dua bulan tidak melaut). Bagaimana lagi

memang sudah waktunya senang-senang, kalau tidak memegang uang itu tidak enak (pantas). Nanti belum anak kalau mau beli apa atau apa gitu”

Dari kutipan pernyataan di atas terlihat bahwa kebutuhan dasar menjadi pendorong bagi masyarakat untuk mengakses layanan *bank thithil*. Selain terpaksa meminjam karena harus memenuhi kebutuhan dasarnya, masyarakat mengakses layanan *bank thithil* juga disebabkan karena tidak adanya pihak-pihak lain yang dapat membantu, sehingga mengharuskan mereka untuk meminjam ke *bank thithil*. Hal ini menjadi konsekuensi atas kesamaan tingkat ekonomi masyarakat sehingga masyarakat tidak dapat selalu bergantung antara satu dengan lainnya. Hal ini diungkapkan bu Temok,

“Wong rondo koyok aku iki terus ape njagakno sopo leh cong, iso ku mek dodolan iwak pas wayah ono miyangan tok, dadi nak wayah ono miyang yo lumayan iso nyekel duwik, tapi nak wayah gak ono miyang koyok ngene iki, ape njagakno sopo maneh cung, nak ora nyileh bank thithil”.

Terjemahan:

“Orang janda seperti saya ini terus mau mengandalkan siapa lagi dik, bisa saya cuma jualan ikan pada saat musim tangkap ikan, jadi kalau waktu musim tangkap ya lumayan masih bisa pegang uang, tapi kalau sudah tidak ada musim tangkap ikan seperti ini, mau mengandalkan siapa lagi dik, kalau tidak pinjam ke *bank thithil*”.

Permintaan masyarakat atas pinjaman *bank thithil* selain untuk memenuhi kebutuhan dasar, juga digunakan untuk memenuhi kebutuhan wirausaha. Kebutuhan wirausaha digunakan masyarakat untuk memulai, melanjutkan atau meningkatkan usaha. Musim tangkap ikan merupakan waktu yang sering membuat masyarakat meminta pinjaman ke *bank thithil*. Hal ini dikarenakan pada waktu tersebut masyarakat membutuhkan tambahan modal untuk menjadi pengepul ikan dari hasil tangkapan nelayan, selanjutnya ikan tersebut dijual dalam keadaan mentah atau sudah diolah. Hal ini diungkapkan bu Sumini selaku pengepul ikan

“Yo pas wayah ono miyang, lagek nyilek duwik gawe tuku iwake bocah-bocah seng mapak, Yo wes pokoke nak wayah miyangan, aku butuh duwik akeh gawe tuku iwake bocah seng mapak, terus bariku iwake tak kilokno neng bakol”.

Terjemahan:

“Ya waktu musim tangkap baru (saya) pinjam uang untuk membeli ikan dari anak-anak yang *mapak* (aktivitas meminta ikan kepada kapal nelayan yang baru datang dari menangkap ikan),ya sudah pokonya kalau waktu musim tangkap, saya butuh banyak uang untuk membeli ikan dari anak-anak yang meminta (ikan) kepada nelayan, setelah itu ikannya di kilokan (jual) ke pedagang besar”.

Hal senada juga di ungkapkan bu Julaikah yang merupakan seorang penjual ikan olahan

“Nyilek iku di gawe dodolan iwak ngonoku leh, Pancene pasar iwak, nak wayah miyangan, iwak regane murah dadi nak dikdol nang pasar iku yo untunge akeh. Tapi nak wayahe laep seng ono mek iwak keramikan, tur regane yo larang sisan, Ngonoku gak akeh batine. Nak wayah ngonoku yo saitik wong seng tuku iwak, langanan seng ono biasane yo utang. Terus nak gak nduwe duwek gawe dodolan yo nyilek nang bank thithil”.

Terjemahan:

“Pinjam uang itu dibuat jualan ikan gitu, memang pasar ikan, Kalau waktu musim tangkap, ikan harganya murah jadi kalau dijual di pasar itu banyak untungnya. Tapi kalau musim paceklik yang ada hanya ikan yang sudah dibekukan, terus harganya juga mahal, kalau gitu tidak banyak untungnya. Kalau waktu (musim paceklik) itu, ya sedikit orang yang mau beli ikan, para langanan yang biasa beli ya banyak yang menghutang. Terus kalau tidak punya uang (modal) untuk jualan, ya pinjam di *bank thithil*”.

Kebutuhan wirausaha dalam bentuk jual-beli ikan dalam bentuk mentah ataupun olahan merupakan sesuatu yang lumrah di masyarakat pesisir. Dari kutipan pernyataan bu Sumini yang merupakan seorang pengepul ikan didapatkan hasil bahwa saat musim tangkap merupakan musim dimana permintaan akan modal dalam bentuk uang sangat tinggi. Hal tersebut dikarenakan, bu Sumini harus membeli ikan yang didapatkan anak-anak dari hasil meminta, ikan-ikan tersebut selanjutnya di persiapkan untuk dijual kembali kepada pedagang besar (agen) yang biasa membeli hasil tangkapan nelayan. Dari hasil penuturan bu

Sumini, pada waktu tersebutlah dia banyak meminjam uang ke *bank thithil*, hal ini dikarenakan pembayaran uang dari para pedagang besar biasanya berjarak beberapa hari setelah ikan diserahkan.

Berbeda halnya dengan bu Sumini, bu Julaikah yang merupakan seorang pedagang ikan olahan sering melakukan pinjaman ke *bank thithil* saat musim paceklik tiba. Hal ini dibuktikan dari kutipan pernyataannya yang menyatakan bahwa "Kalau waktu (musim paceklik) itu, ya sedikit orang yang mau beli ikan, para langganan yang biasa beli ya banyak yang menghutang. Terus kalau tidak punya uang (modal) untuk jualan, ya pinjam di *bank thithil*" dari kutipan tersebut terlihat bahwa keputusan bu Julaikah mengakses layanan *bank thithil* dikarenakan pada saat musim paceklik banyak dari langganannya melakukan pembelian dengan sistem hutang dalam tempo pembayaran antara satu hingga tiga hari. Hal ini menyulitkan usaha penjualan ikan dari bu Julaikah, sehingga untuk menjaga agar usaha ikannya tetap berjalan maka harus meminjam ke *bank thithil*.

Sedangkan faktor pengetahuan menjadi dasar pilihan responden untuk memilih menggunakan jasa lembaga keuangan formal syariah ataupun lembaga keuangan informal. Tingkat pengetahuan yang rendah tentang lembaga keuangan syariah menyebabkan keterbatasan pilihan yang dapat dipilih responden. Sehingga perilaku irrasional sering mewarnai keputusan yang diambil, meskipun hal tersebut menurut mereka merupakan pilihan yang rasional. Tingkat pengetahuan yang rendah dilatarbelakangi oleh permasalahan kurangnya sosialisasi dari lembaga keuangan syariah mengenai produk-produk keuangan syariah yang dapat diakses masyarakat. Hal ini sejalan dengan yang diutarakan bu Temok ketika ditanya mengenai kenapa tidak menggunakan jasa layanan keuangan BMT

“Nyileh ngonoku yo podoae leh cong, gak iso sakkolo dijupuk, kudu ngurus tetekbengeke ndisek. Tur yo iseh ono anakane ae”.

Terjemahan:

“Pinjaman (pinjam di BMT) seperti itu ya sama saja, tidak bisa diambil saat itu (uangnya), harus ngurus berkas-berkas yang lain terlebih dahulu, dan juga masih ada bunganya”.

Dari penuturan bu Temok didapatkan hasil bahwa pemahaman masyarakat akan layanan keuangan syariah masih belum memadai, hal ini dibuktikan ketika bu Temok menyebutkan kata “bunga” untuk menyamakan layanan keuangan konvensional dan syariah. Hal serupa juga diutarakan bu Julaikah

“Nak neng pasar yo kadang ono seng nawani, tapi aku yo gak wani njupuk. Jare wong-wong anakane luwe akeh timbang Bank BRI, ngono yo iseh nyekel-nyekelno barang”.

Terjemahan:

“Kalau di pasar ya kadang ada yang menawari, tapi saya ya tidak berani ngambil. Kata orang-orang bunganya lebih besar daripada Bank BRI, begitu ya masih ada yang dijamin”.

Dari penuturan bu Julaikah didapatkan hasil bahwa layanan lembaga keuangan syariah nyatanya masih belum dapat menjangkau lapisan masyarakat kecil, hal ini didasari oleh pernyataan “bunganya lebih besar dari Bank BRI” dalam pernyataan ini dapat dipahami bahwa masyarakat merasa bahwa layanan keuangan syariah terlalu mahal untuk dapat diakses masyarakat kecil. Selain itu, mekanisme layanan yang belum bisa fleksibel terhadap permintaan masyarakat juga menjadi kendala terhadap keputusan masyarakat mengakses layanan keuangan syariah. Hal ini berdasarkan pernyataan bu Julaikah yang menyatakan bahwa “begitu ya masih ada yang dijamin”. Hal ini bermakna bahwa sistem yang ada di lembaga keuangan syariah masih sama dengan lembaga keuangan konvensional yakni masih membutuhkan jaminan agar dapat menikmati layanan tersebut. Pada akhirnya kondisi tersebut dapat menurunkan kepercayaan masyarakat untuk menggunakan jasa layanan keuangan syariah sehingga

fenomena *bank thithil* nyatanya lebih mampu untuk menjadi solusi atas permasalahan keuangan yang dihadapi masyarakat pesisir.

Selain pengetahuan tentang lembaga keuangan syariah yang masih belum memadai. Nyatanya masyarakat juga memiliki pengetahuan yang rendah terhadap hukum-hukum diluar dari ibadah ritual. Hal ini bisa dilihat dari pernyataan bu Nuryana yang pernah mengenyam pendidikan pondok ketika SMA.

“Nak anakan duik iku yo eroh leh cong, iku hukume haram. tapi nak koyok seng mbok jelasno mau, aku yo gak eroh. Nang pondok biyen iku mek belajar kitab dasar-dasar (fikh ibadah) tok. Nak koyok mbok jelano mau yo gak eroh”.

Terjemahan:

“Kalau pembungaan uang itu ya tau lah dik, itu hukumnya haram. Tapi kalau seperti yang adik (peneliti) jelaskan tadi, saya tidak tahu (peneliti menjelaskan hukum riba menurut empat mazhab). Kalau dulu di pondok itu cuma belajar kitab dasar-dasar (fikh ibadah) saja. Kalau seperti yang adik jelaskan ya tidak tahu”.

Pendapat bu Nuryana tersebut telah mewakili masyarakat lain yang hanya lulusan SD, SMP maupun SMA umum. Dari pendapat bu Nuryana didapatkan hasil bahwa materi-materi pendidikan yang diajarkan dalam dunia pendidikan Islam lebih banyak menyinggung terkait ibadah ritual saja, sementara untuk ibadah muamalah atau ibadah yang lain sangat sedikit porsinya untuk dijelaskan. Hal tersebut dapat dilihat dari pernyataan bu Nuryana yang menyatakan bahwa “di pondok dulu itu hanya belajar kitab dasar-dasar (fikh ibadah) saja”, hal ini menjadi bukti bahwa dunia pendidikan Islam belum mampu berkontribusi secara masif dalam mengatasi permasalahan-permasalahan sosial yang terjadi di masyarakat. Disisi lain, pendidikan Islam hanya menonjolkan sisi ibadah ritual sehingga yang dapat dilihat di masyarakat pesisir hanyalah jumlah tempat ibadah yang dibangun dengan bagus dalam kuantitas yang banyak.

Berangkat dari sini fenomena tersebut membenarkan penelitian dari Shofia (2015) yang menunjukkan bahwa fenomena peningkatan jumlah *bank thithil* yang sulit untuk dikendalikan pada masyarakat pesisir Tuban dikarenakan nilai-nilai religiusitas masyarakat mulai memudar akibat dari pemahaman masyarakat yang rendah atas fenomena-fenomena sosial yang tidak sejalan dengan hukum Islam, sehingga masyarakat secara tidak sadar terjerembab dalam perbuatan yang tidak sesuai dengan aturan yang telah ditetapkan Islam. Secara keseluruhan, hasil penelitian dalam faktor internal ini sejalan dengan penelitian Nurmawati (2017) tentang faktor-faktor yang mempengaruhi minat pedagang muslim melakukan kredit pada rentenir di Pasar Sentul Yogyakarta yang menunjukkan bahwa faktor kebutuhan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap minat pedagang muslim dalam melakukan kredit kepada rentenir di Pasar Sentul. Selanjutnya faktor yang menjadi pertimbangan masyarakat untuk menggunakan jasa *bank thithil* adalah faktor pengetahuan. Hasil temuan ini, sejalan dengan penelitian dari Istiqomah (2015) tentang faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan mahasiswa perbankan syariah STAIN Salatiga untuk menjadi nasabah di perbankan syariah. Penelitian ini mendapatkan hasil bahwa faktor pengetahuan menjadi faktor yang berpengaruh signifikan terhadap keputusan mahasiswa untuk menggunakan perbankan syariah.

Dalam persamaan matematis teori konsumsi, seseorang akan melakukan konsumsi dasar meskipun tidak memiliki pendapatan, konsumsi yang dilakukan bertujuan agar dapat bertahan hidup dan meningkatkan nilai kepuasannya. Hal ini sejalan dengan temuan penelitian ini, dimana untuk memenuhi kebutuhan dasar dalam keadaan tidak berpenghasilan maka mengharuskan masyarakat untuk melakukan pinjaman. Layanan pinjaman dapat diakses masyarakat dari lembaga keuangan maupun non lembaga keuangan, pilihan layanan pinjaman oleh

masyarakat dipengaruhi oleh intensitas waktu kebutuhan dan pengetahuan masyarakat atas layanan pinjaman tersebut.

4.6.2 Faktor Eksternal

Delapan faktor yang terbentuk dari analisis faktor eksternal yakni faktor “kompensasi dan aksesibilitas pinjaman”, “paritas nasabah dan pelayanan”, “fleksibilitas waktu transaksi”, “kemudahan administrasi”, “*brand image*”, “keunggulan pinjaman dan lokasi”, “*member advantage*” serta “keterbatasan jangkauan LKS”. Dari delapan faktor yang terbentuk juga menunjukkan bahwa ada hubungan antara karakteristik faktor eksternal (X_2) yang menjadi pertimbangan masyarakat muslim pesisir untuk menggunakan jasa layanan *bank thithil*. Kedelapan faktor tersebut berkontribusi sebesar 70,81% untuk menjelaskan faktor eksternal sementara sisanya dijelaskan diluar kedelapan faktor tersebut. Dari analisis tersebut juga menunjukkan bahwa faktor kompensasi dan aksesibilitas pinjaman menjadi faktor eksternal yang paling dipertimbangkan masyarakat muslim pesisir untuk menggunakan jasa layanan *bank thithil*. Sehingga dapat disimpulkan bahwa beberapa indikator yang mendorong masyarakat muslim pesisir untuk menggunakan jasa layanan *bank thithil* yaitu “pinjaman yang diberikan *bank thithil* dapat diberikan hari itu juga”, “akses pinjaman pada lembaga keuangan formal yang tergolong sulit”, “tingkat bunga yang dibebankan tidak memberatkan nasabah”, “jaminan yang digunakan tidak menggunakan benda bergerak seperti kendaraan bermotor”, “nasabah dapat meminjam lagi meskipun masih mempunyai hutang ke *bank thithil*” dan “tidak ada denda ketika nasabah tidak dapat melunasi hutang dengan tepat waktu”.

Persentase varian total yang disumbangkan oleh setiap indikator dalam faktor 1 sebesar 33,258%. Indikator yang tergabung dalam faktor kompensasi dan aksesibilitas pinjaman memiliki range *faktor loading* dari 0,533 hingga 0,853,

artinya korelasi antara Item pernyataan dengan faktor tersebut berkisar antara 53,3% hingga 85,3%. Korelasi tertinggi terdapat pada indikator ke 11 “pinjaman yang diberikan *bank thithil* dapat diberikan hari itu juga”, sementara korelasi terendah terdapat pada indikator ke 16 “tidak ada denda ketika nasabah tidak dapat melunasi hutang dengan tepat waktu”.

Terdapat dua faktor eksternal yang menjadi penarik terkuat bagi masyarakat muslim untuk menggunakan jasa keuangan *bank thithil* yakni faktor pelayanan dan keterbatasan jangkauan lembaga keuangan syariah. Faktor pelayanan merupakan produk unggulan yang ditawarkan *bank thithil* untuk menarik nasabah. Faktor pelayanan yang diberikan *bank thithil* berupa kemudahan dalam tahap pra-kontrak, kontrak dan pasca kontrak. Dalam tahap pra-kontrak, *bank thithil* memberikan kemudahan bagi nasabah dalam bentuk tidak adanya berkas-berkas administrasi dan jaminan yang harus disertakan saat akan mengakses layanan pinjaman. Ketiadaan berkas-berkas administrasi dan jaminan akan mempercepat nasabah untuk mendapatkan pinjaman dari *bank thithil*. Selain itu, ketiadaan berkas administrasi dan jaminan membuktikan bahwa layanan *bank thithil* dapat dinikmati siapapun, sehingga dapat menarik masyarakat lain yang membutuhkan pinjaman agar mengakses layanan *bank thithil*. Hal tersebut ditegaskan dari pernyataan bu Sulaimah yang merupakan salah satu nasabah setia *bank thithil*.

“Bank thithil gak ruwet din, nak njalok yo dikei. Seng penting wonge apik lak yo dikei terus. Wong aku yo kadang ditawani masio gak njalok”.

Terjemahan:

“Bank thithil itu sistemnya tidak menyulitkan, kalau pinjam ya dikasih. yang penting orang yang meminjam baik nanti dikasih terus (kalau minta). Kadang saya ya ditawari (pinjaman) meskipun tidak meminta (pinjaman)”.

Pendapat tersebut juga dikuatkan oleh pernyataan bu Temok

“...Nak neng bank thithil lak enak karek kondo terus dikei, gak leren ngurusi seng liyane”.

Terjemahan:

“...Kalau di bank thithil itu mudah, tinggal bilang langsung dikasih, gak nunggu ngurus yang lain”.

Pelayanan yang fleksibel terhadap permintaan masyarakat menjadikan masyarakat merasa nyaman untuk menggunakan jasa layanan *bank thithil*. Hal itu bisa dilihat dari pendapat bu Sulaimah yang menyatakan bahwa “*bank thithil* itu sistemnya tidak menyulitkan”, serta dikuatkan dari pendapat bu Temok yang menyatakan bahwa “kalau di *bank thithil* itu mudah, tinggal bilang langsung dikasih”. Dari sini terlihat jelas bahwa yang menjadi keunggulan dari *bank thithil* yakni kemudahan akses saat akan melaksanakan kontrak pinjaman ke nasabah. Hal ini berbeda dengan lembaga keuangan lain yang mengharuskan masyarakat menyertakan sesuatu tertentu untuk dapat mengakses layanan yang ditawarkan.

Selanjutnya, bentuk layanan pada saat kontrak berlangsung yakni *bank thithil* memberikan 100% dana yang akan dipinjam nasabah tanpa adanya potongan dan penyerahan dana tersebut dapat diberikan kepada nasabah pada hari itu juga serta bunga yang dibebankan tidak memberatkan nasabah. Tahap ini merupakan tahap inti, dimana sesuai dengan tujuan nasabah melakukan pinjaman ke *bank thithil* yakni untuk bisa mendapatkan pinjaman sesuai dengan yang diminta, tempo penerimaan dana yang singkat serta tingkat bunga yang tidak memberatkan. Hal ini sesuai dengan yang diutarakan bu Lasi,

“Kulo ngampil ting bank thithil meniko namung amergi kepepet cung, soale menawi ing bank thithil menika kula nyagedaken sami kaliyan kekajengan kulo. Ibarate ngampil 10.000 ngeh pikantok 10.000.lajeng artone ngeh dipunasih sakmeniko”.

Terjemahan:

“Saya kalau meminjam ke *bank thithil* itu hanya karena kepepet dik, soalnya kalau di *bank thithil* itu saya bisa mendapatkan uang sesuai dengan keinginan saya. Ibaratnya minjam 10.000 ya, dapat 10.000.lalu uangnya juga dikasih langsung”.

Dari pernyataan bu Lasi terlihat bahwa *bank thithil* selalu memberikan berapapun nominal pinjaman sesuai dengan yang diminta nasabah serta dengan cara penyerahannya hari itu juga sehingga menarik masyarakat untuk mengakses layanan tersebut. Meskipun begitu, seperti yang sudah lazim diketahui bahwa layanan pinjaman yang ditawarkan *bank thithil* merupakan layanan pinjaman berbunga tinggi sehingga akan memberatkan siapapun yang telah mengakses layanan tersebut. Jika dalam teori permintaan kredit tingkat bunga berpengaruh negatif terhadap minat masyarakat untuk meminta kredit, sehingga pada tingkat bunga tinggi masyarakat cenderung akan beralih ke lembaga keuangan lain yang menawarkan pinjaman dengan tingkat bunga rendah. Dalam kenyataannya, tingkat bunga yang tinggi tidak menyurutkan minat masyarakat untuk mengakses layanan keuangan *bank thithil* dikarenakan masyarakat tidak merasa terbebani atas tingginya tingkat bunga yang dikenakan. Hal ini sesuai dengan yang diutarakan bu Sumini

“Seng marahi dicicil iku dadi gak keroso berat, nak gak nduwe duwik yo prei. Seng penting itungane genep,.....”.

Terjemahan

“Dikarenakan sistem pembayarannya dicicil jadi tidak terasa berat, kalau tidak punya uang ya bilang libur. Yang penting hitungannya pas,.....”.

Dari pendapat bu Sumini terlihat bahwa nasabah tidak merasa diberatkan dengan besaran bunga yang dikenakan, asalkan jangka waktu pembayarannya fleksibel. Hal ini dapat dipahami bahwa *bank thithil* mempunyai cara agar masyarakat sebagai nasabah tidak merasa terbebani atas tingginya bunga yang

harus dibayar. Pendapat tersebut jika digambarkan dalam kurva maka akan menghasilkan titik equilibrium antara permintaan dan penawaran pinjaman berbunga tinggi.

Terakhir, tahap pasca-kontrak merupakan tahap dimana *bank thithil* melakukan penarikan dana yang telah dipinjam kepada nasabah. *Bank thithil* akan berkunjung setiap harinya ke rumah nasabah atau ke tempat dimana transaksi dilakukan, meskipun *bank thithil* selalu berkunjung ke rumah nasabah setiap harinya, akan tetapi jika nasabah tidak mempunyai uang untuk mencicil tanggungannya maka nasabah dapat menunda cicilannya esok hari. Hal ini sesuai dengan pernyataan bu Temok

“....nak pas wayah gak nduwe duek iku karek muni prei lek, bank thithile yo muleh”.

Terjemahan:

“...kalau sudah waktunya (bayar) tetapi tidak punya uang, itu tinggal bilang libur pak, *bank thithil*nya akan pulang”.

Dari pendapat bu Temok didapatkan hasil bahwa *bank thithil* sangat fleksibel dalam melayani nasabah, ketika nasabah dalam keadaan tidak punya uang maka *bank thithil* akan memberikan tempo dengan cara mendatangi rumah nasabah keesokan hari, namun jika masih tidak dapat membayar maka *bank thithil* akan kembali lagi keesokan harinya sampai jumlah hutang nasabah tersebut dilunasi. Hal ini diungkapkan bu Sulaimah

“Nak gak iso mbayar pisan pindo yo gak piye-piye asline.

Terjemahan:

“Kalau tidak bisa membayar satu kali dua kali itu sebenarnya tidak apa-apa.

Bentuk kemudahan lain yang ditawarkan *bank thithil* yakni nasabah dapat meminjam uang lagi meskipun masih memiliki hutang. Hal ini sesuai yang diutarakan bu Sumini

“Wonge pancene apek leh, Biasane nak wayah miyang along-along malah iso nambah, njalok duwik piro lak diweki”

Terjemahan:

“Orangnya memang baik, biasanya kalau waktu musim dapat ikan banyak, malahan bisa tambah utangnya, minta uang berapapun bisa dikasih”

Bu Sumini sebagai pengepul terkadang meminta tambahan pinjaman ketika musim dapat ikan banyak, sebab dia harus membeli banyak ikan dari anak-anak yang meminta kepada nelayan. Untuk memenuhi tingginya penawaran ikan dari anak-anak, bu Sumini tidak jarang harus meminjam lagi ke *bank thithil* untuk tambahan modal. *Bank thithil* akan memberikan tambahan modal tersebut meskipun bu Sumini masih memiliki hutang kepadanya. Hal ini dikarenakan pelanggan seperti bu Sumini akan melakukan pelunasan hutang lebih cepat dibandingkan dengan nasabahnya yang lain, sehingga resiko untuk gagal bayar sangat rendah dan sangat menguntungkan bagi *bank thithil*.

Dari penjelasan yang dipaparkan dalam pelayanan terlihat bahwa *bank thithil* akan memberikan pelayanan terbaik untuk nasabahnya. Hal tersebut dapat dilihat dari tahap pra-kontrak yang memberikan kemudahan dengan tidak adanya berkas-berkas administrasi dan jaminan yang disertakan ketika akan mengakses layanan pinjaman. Selanjutnya, saat tahap kontrak terjadi nasabah akan mendapatkan pinjaman sesuai dengan yang diminta dan sekaligus penyerahan dapat dilakukan saat itu juga. Sementara untuk pasca-kontrak, bentuk pelayanannya yakni nasabah akan dimudahkan dalam mencicil hutang dengan cara memberikan tempo hingga nasabah dapat membayar. Selain itu, *bank thithil* juga akan memberikan tambahan ketika nasabah meminta tambahan modal meskipun masih mempunyai hutang ke *bank thithil*.

Selanjutnya, faktor keterbatasan jangkauan lembaga keuangan syariah merupakan faktor eksternal yang dipertimbangkan masyarakat untuk memilih lembaga keuangan informal. Di Desa Bulu Meduro sendiri tidak terdapat lembaga keuangan syariah yang beroperasi. Masyarakat dapat mengakses BMT Bina Insan Mandiri (BIM) di luar desa dan untuk mengakses Bank Umum Syariah (BRI Syariah dan BNI Syariah) masyarakat harus ke pusat kota. Sulitnya akses lembaga keuangan syariah menjadi salah satu penyebab rendahnya minat masyarakat untuk menggunakan layanan keuangan berbasis syariah. Hal ini dibuktikan dari 60 orang sampel yang diteliti hanya terdapat 8 orang atau sekitar 13% saja yang mengakses layanan keuangan syariah. Hal ini sesuai dengan yang diutarakan bu Sumini

“Yo ono bank keplok-keplok (BMT) tapi gak tau rene. Anakku seng neng karang duwur mono iso nyileh nang kono, nak neng karang kene yo gak ono seng nyileh”.

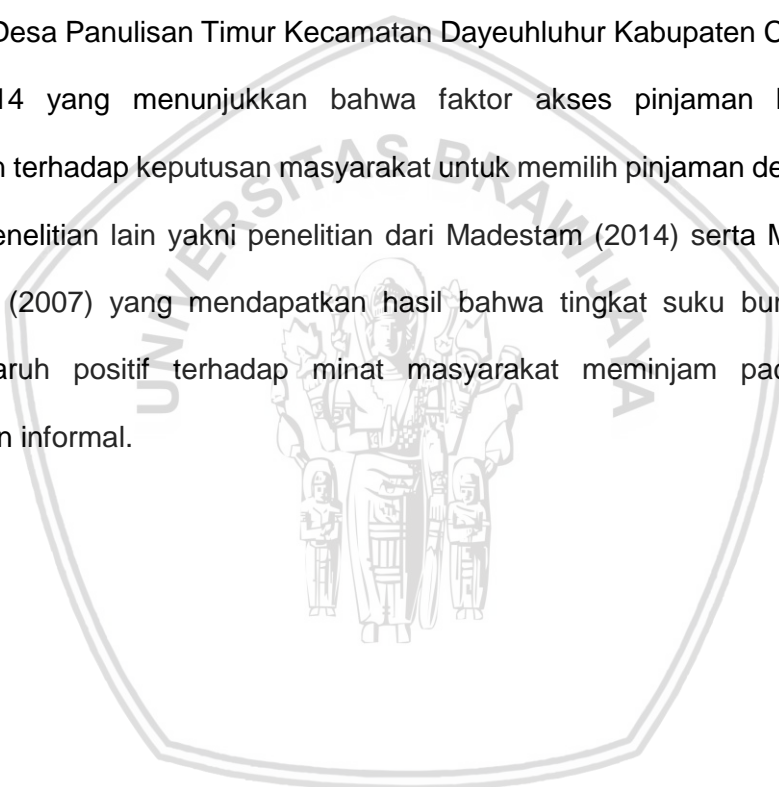
Terjemahan:

“Ya ada BMT tapi tidak pernah kesini. Hanya anakku yang di Karang Duwur saja yang bisa pinjam, kalau disini (Desa Bulu Meduro) ya tidak ada yang pinjam”

Dari sini terlihat bahwa layanan keuangan syariah yang ada belum dapat menjangkau Desa Bulu Meduro secara menyeluruh. Hal ini menjadi sesuatu yang logis jika minat masyarakat untuk menggunakan layanan keuangan informal masih tinggi dikarenakan masih belum adanya layanan keuangan syariah yang dapat dimanfaatkan. Hal tersebut diungkapkan bu Sumini dalam pernyataan “kalau disini (Desa Bulu Meduro) ya tidak ada yang pinjam”. Melihat permasalahan tersebut BMT Bina Insan Mandiri juga telah menyediakan layanan antar jemput pinjaman yang memudahkan masyarakat ketika akan bertransaksi, namun layanan tersebut masih belum berjalan maksimal, dikarenakan kondisi BMT yang masih baru berdiri sehingga jumlah tenaga untuk memenuhi layanan tersebut masih terbatas.

Akhirnya kegiatan operasionalnya pun belum dapat menjangkau wilayah-wilayah yang lebih luas, walaupun sudah dapat menjangkau maka akan terkendala oleh sistem penarikan yang tidak bisa rutin setiap harinya. Hal inilah yang menjadikan masyarakat lebih banyak memilih *bank thithil* dibandingkan dengan lembaga keuangan syariah.

Hasil penelitian dalam faktor eksternal ini sejalan dengan penelitian Hudoro (2014) tentang faktor-faktor yang memengaruhi pemilihan pinjaman dengan sistem rente di Desa Panulisan Timur Kecamatan Dayeuhluhur Kabupaten Cilacap tahun 2013-2014 yang menunjukkan bahwa faktor akses pinjaman berpengaruh signifikan terhadap keputusan masyarakat untuk memilih pinjaman dengan sistem rente. Penelitian lain yakni penelitian dari Madestam (2014) serta Makhura dan Coetzee (2007) yang mendapatkan hasil bahwa tingkat suku bunga informal berpengaruh positif terhadap minat masyarakat meminjam pada lembaga keuangan informal.



BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor internal dan faktor eksternal yang dipertimbangkan masyarakat muslim pesisir untuk menggunakan jasa layanan *bank thithil*. Setelah mengumpulkan data dan menganalisisnya, maka penulis dapat memberikan beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil analisis faktor internal, ditemukan 5 (lima) faktor baru pada faktor internal (X_1), yaitu disinformasi syariah dan kebutuhan sekunder, kebutuhan primer, kebutuhan wirausaha, kebutuhan tersier dan disliterasi perbankan, serta disinformasi hukum Islam. Jika disederhanakan terdapat dua faktor yang menjadi pendorong kuat bagi masyarakat muslim untuk menggunakan jasa layanan keuangan *bank thithil* yakni faktor kebutuhan dan pengetahuan. Hasil analisis faktor internal menjadi tolak ukur bagaimana reaksi masyarakat muslim atas layanan keuangan informal, sehingga dengan adanya analisis pada faktor internal diharapkan dapat menjadi suatu masukan bagi masyarakat dan pihak-pihak terkait (tokoh agama, tokoh masyarakat dan pemerintahan Desa Bulu Meduro) untuk berbenah agar fenomena *bank thithil* pada masyarakat muslim pesisir dapat dihentikan penyebarannya.
2. Sementara, berdasarkan hasil analisis faktor eksternal, ditemukan 8 (delapan) faktor baru pada faktor eksternal (X_2), yaitu kompensasi dan aksesibilitas pinjaman, paritas nasabah dan pelayanan, fleksibilitas waktu transaksi, kemudahan administrasi, *brand image*, keunggulan pinjaman dan lokasi, *member advantage*, dan keterbatasan jangkauan lembaga

keuangan syariah (LKS). Jika disederhanakan terdapat dua faktor yang menjadi penarik bagi masyarakat muslim untuk menggunakan jasa keuangan *bank thithil* yakni faktor pelayanan dan keterbatasan jangkauan lembaga keuangan syariah. Dengan mengetahui faktor eksternal yang dipertimbangkan masyarakat muslim pesisir untuk menggunakan jasa layanan *bank thithil*, maka lembaga keuangan syariah dapat mengidentifikasi keinginan dan kebutuhan layanan pinjaman bagi masyarakat pesisir. Identifikasi ini dilakukan sebagai bahan pertimbangan bagi lembaga keuangan syariah dalam merumuskan kebijakan apa yang tepat untuk memfasilitasi kesulitan dalam hal keuangan yang di hadapi masyarakat pesisir. Harapannya, dengan banyaknya permintaan masyarakat pesisir atas layanan keuangan syariah menjadikan praktik-praktik *riba* di lingkungan masyarakat muslim pesisir dapat berangsur hilang sehingga dapat terwujud cita-cita *mubalig* terdahulu yang ingin menciptakan masyarakat Tuban yang religius dan mempunyai pengetahuan luas terhadap Islam.

5.2 Saran

Dalam penelitian ini, penulis ingin memberikan saran kepada:

1. Bagi Peneliti Selanjutnya

Dari hasil penelitian ini, diharapkan dapat dijadikan rujukan untuk penelitian lanjutan. Hal ini untuk memberikan pemahaman dalam masyarakat muslim akan pentingnya menggunakan jasa layanan keuangan formal syariah.

2. Bagi Lembaga Keuangan Syariah

Dinamika dalam siklus keuangan harusnya menjadi fokus kajian agar dapat menciptakan iklim keuangan syariah yang dapat dinikmati masyarakat terkhusus masyarakat muslim, sehingga masyarakat muslim lebih memilih lembaga keuangan syariah dibandingkan dengan lembaga keuangan informal.

3. Bagi Tokoh Agama

Fenomena-fenomena sosial yang berkaitan dengan muamalah harusnya juga menjadi fokus perhatian. Hal ini dimaksudkan untuk menjaga masyarakat dari perbuatan riba yang secara jelas dilarang dalam Islam. Sehingga akhirnya dapat mewujudkan masyarakat Tuban yang religius sebagai mana *tagline* "Tuban Bumi Wali"

4. Bagi Tokoh Masyarakat

Maraknya lembaga keuangan informal di masyarakat pesisir menjadi sebuah fenomena yang harus segera dicarikan solusi. Hal ini dikarenakan lembaga keuangan informal lebih banyak merugikan masyarakat daripada menguntungkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Abu Umar Faruq Ahmad, A.B dan Rafique, Ahmad. 2009. *"Islamic microfinance: the evidence from Australia"*, *Humanomics*, Vol. 25 No. 3, pp. 86-103
- Antonio, Muhammad Syafi'i. 1999. *Bank Syariah Suatu Pengenalan Umum*. Jakarta: Tazkia Institute.
- Aleem, Irfan. 1990. *Imperfect Information, Screening, and the Costs of Informal Lending: a Study of a Rural Credit Market in Pakistan*
- Arikunto, S. 2006. *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta
- Arief. Mohammad Zainol dan Sutrisni. 2013. Praktek Rentenir Penghambat Terwujudnya Sistem Hukum Perbankan Syariah di Kabupaten Sumenep. *Jurnal Performance Bisnis dan Akuntansi* Vol. 3 No. 2, pp. 63-82
- Barai, Munim Kumar. 2013. *The Success of Microcredit in Bangladesh: Supplementing 'Group Lending' Explanation with Institutional Understanding*. Ritsumeikan: Asia Pacific University
- Basrowi. 2005. *Pengantar Sosiologi*. Jakarta: Ghalia Indonesia
- Bimo, Walgito. 2010. *Pengantar Psikolog Umum*. Yogyakarta: C.V Andi Offset
- Chai, Shijun. Chen, Yang. Huang, Bihong. And Ye, Dezhu. 2018. *Social Networks And Financial Inclusion in the People's Republic of China*. Asian Development Bank Institute
- Dimiyati, Khudzaifah. 1997. Profil Praktik Pelepasan Uang (Rentenir) dalam Masyarakat Transisi Studi Kasus di Kartasura Kabupaten Sukoharjo. Tesis. Semarang: Program Pascasarjana Universitas Diponegoro.
- Hardianto, Florentinus Nugroho. 2009. Identifikasi Faktor-Faktor Penentu Tingkat Peminjaman Kredit Oleh Pedagang Kecil Kepada Rentenir. Universitas Katolik Parahyangan.
- Hamka, Aldrin Ali dan Danarti, Tyas. 2010. Hubungan Sosial Antara Rentenir Dan Nasabah (Suatu Studi Tentang Rentenir Di Kota Pekanbaru). *Journal of Indonesian Applied Economics*. Vol. 4 No. 1, pp. 58-70
- Hair et al. 2010. *Multivariate Data Analysis, Seventh Edition*. Pearson Prentice Hall
- Hidayanto, Fajar M. 2008. Praktek Riba dan Kesenjangan Sosial. *Jurnal La_riba*. Vol II. No.2, pp. 239-261
- Hudoro, Prawito. 2014. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pemilihan Pinjaman dengan Sistem Rente di Desa, Studi Kasus: Desa Panulisan Timur, Kecamatan Dayenuhlur, Kabupaten Cilacap, Periode Tahun 2013-2014. Fakultas Ekonomi dan Manajemen. Institut Pertanian Bogor. Bogor

- Jeromi, P.D. 2007. *Regulation of Informal Financial Institutions: A Study of Money Lenders in Kerala*. Reserve Bank of India Occasional Papers
- Imelia. 1998. *The Roles Of Informal And Formal Financial Institution In Providing Capital To Small Scale Businessmen: Case Study In West Sumatera*. *Jurnal Manajemen Dan Pembangunan*. Volume VII. No. 2, pp. 1-12
- Istiqomah, rahayu. 2015. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Mahasiswa Perbankan Syariah STAIN Salatiga untuk Menjadi Nasabah di Perbankan Syariah. Skripsi. Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam. Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri. Salatiga
- Kartono, D. 2004. Pasar Modal Tradisional (Analisis Sosiologi Ekonomi I terhadap Rentenir). *Jurnal Sosiologi Dilema*. Vol. 1 No. 17, pp. 1-9
- Kgowedi, MJ. Makhura, MN. dan Coetzee, GK. 2007. *Factors distinguishing the choice of moneylenders and non-moneylenders in Moletji District (Limpopo Province)*. Department of Agricultural Economics, Extension and Rural Development. University of Pretoria. South Africa
- Laporan BPS tahun 2016: Kecamatan Bancar dalam angka
- Laporan RPJM Desa Bulu Meduro 2015
- Laporan OJK tahun 2017: Pembiayaan Bank Syariah
- Macfullah, Churota Ayoen. 2014. Pengaruh Kebijakan Tingkat Bunga Terhadap Pertumbuhan dan Stabilitas Ekonomi di Indonesia. Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Universitas Pembangunan Nasional "Veteran"
- Madestam, Andreas. 2014. *Informal Finance: A Theory Of Moneylenders*. *Journal of Development Economics*. Vol. 107, pp. 157-174
- Mahadi. 2013. Peranan Rentenir dalam Permodalan Pedagang Pasar Sandang Pangan Selatpanjang Menurut Hukum Islam. Skripsi. Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum. Universitas Islam Negeri Syarif Kasim Riau
- Mangkunegara, Prabu Anwar. 2003. *Perilaku Konsumen*. Bandung: Penerbit Refika.
- Movanita. 2017. MUI dan Muhammadiyah Fatwakan Bunga Bank Haram, NU Khilafiyah. (<http://www.voa-islam.com>) diakses pada 3 Desember 2017.
- Multifiah. 2011. *Teori Ekonomi Mikro*. Malang: UB Press.
- Mustafa, Zainal EQ. 2009. *Mengurai Variabel Hingga Instrumentasi*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Nababan, Denisa Irawati dan Hamoraon, Haroni Doli. 2013. Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Masyarakat Kecamatan Medan Helvetia dalam Memilih Lembaga Keuangan sebagai Sumber Pendanaan. *Jurnal Ekonomi dan Keuangan*. Vol. 1 No. 6, pp. 17-24

- Nafik, Muhammad H.R., 2009. *Benarkah Bunga Haram?*. Surabaya: Amanah Pustaka
- Nugroho, Heru. 2001. *Uang, Rentenir dan Hutang Piutang di Jawa*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- Nurhidayati. 2012. Pelaksanaan Transaksi Peminjaman Uang Kepada Rentenir di Desa Karya Indah Kecamatan Tapung Menurut Tinjauan Ekonomi Islam. Skripsi. Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum. Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim. Riau
- Nurmalita, Annisa Fadzri. 2017. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Pedagang Muslim Melakukan Kredit pada Rentenir (Studi Kasus: Pasar Sentul Yogyakarta). Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga. Yogyakarta
- Prasetyo, Bambang & Jannah, Miftahul. 2005. *Metode Penelitian Kuantitatif Teori dan Aplikasi*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada
- Saputra, Arnanda Aji. Multifiah. Manzilati, Asfi. 2014. Praktik *Bank Thithil* dan Implikasinya Menurut Pandangan Masyarakat Muslim Wilayah Perkampungan Bethek Kota Malang. Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Universitas Brawijaya. Malang
- Schiffman, Leon, & Kanuk, Leslie Lazar. 2007. *Consumer Behaviour 7 th*. Edition. (Perilaku Konsumen). Jakarta: PT. Indeks
- Shofiyah, Aniyatus. 2015. Analisis Kompetitor Lembaga Keuangan Syariah: Studi Kasus pada KJKS BMT Bina Insan Mandiri Tuban dan *Bank Thithil* di Kabupaten Tuban. Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Universitas Brawijaya. Malang
- Siboro, Ilas Korwadi. 2015. Rentenir (Analisis Terhadap Fungsi Pinjaman Berbunga dalam Masyarakat Rokan Hilir Kecamatan Bagan Sinembah Desa Bagan Batu). Skripsi. Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik. Universitas Riau
- Sipayung. 2011. Peran Rentenir dalam Meningkatkan Pendapatan Usaha Mikro di Kabupaten Simalungun (Studi Kasus: Pedagang di Pasar Kecamatan Raya). Universitas Sumatera Utara: Medan
- Soyibo, Adedoyin. 1996. 'The economy', In Oyediran O. and Agbaje A.A.B. (Eds) *Nigeria: Politics of Transition and Governance 1986–1996*. Dakar: CODESRIA.
- Srianti, Afiah. 2016. Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Menggunakan Jasa Perbankan Syariah (Studi Kasus pada Bank Muamalat Cabang Malang). Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Universitas Brawijaya

- Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: ALFABETA
- Susila, Ihwan. 2007. Analisis Efisiensi Lembaga Keuangan Mikro. Fakultas Ekonomi. Universitas Muhammadiyah. Surakarta
- Syafrini, Delmira. 2014. Nelayan Vs Rentenir (studi ketergantungan nelayan terhadap rentenir pada masyarakat pesisir. Skripsi. Fakultas Ilmu Sosial. Universitas Negeri Padang.
- Susilawati, Rossi. 2016. Pola Hubungan Sosial antara Rentenir dengan Nasabahnya di Kelurahan Palas Kecamatan Rumbai Kota Pekanbaru. *JOM Fisip*. Vol. 3 No. 2 Pp. 1-12
- Syafrini, Delmira. 2014. Nelayan VS Rentenir (Studi Ketergantungan Nelayan terhadap Rentenir pada Masyarakat Pesisir). *Jurnal Ilmu Sosial Mamangan* Vol. I No. 2 Pp. 67-74
- Tunerah. 2015. Pengaruh Jasa Kredit Rentenir Terhadap Tingkat Kesejahteraan Masyarakat (Studi Kasus Desa Karanganyar Kec. Kandanghaur Kab. Indramayu). Skripsi. Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam. Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Syekh Nurjati
- Venittelli, Tiziana. 2016. *The Impact of Microfinance Institutions on the Informal Credit Market: Evidence from Andhra Pradesh*. Department of Business and Economics. University of Naples Parthenope
- Yamin, Sofyan dan Kurniawan, Heri. 2009. *Structural Equation Modeling* dengan Lisrel – PLS. Jakarta: Salemba
- Yupitri, Evi dan Sari, Raina Linda. 2012. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Non Muslim Menjadi Nasabah Bank Syariah Mandiri di Medan. *Jurnal Ekonomi dan Keuangan*, Vol. 1, No. 1, pp.46-60
- Yustika, Ahmad Erani. 2003. *Negara Vs Kaum Miskin*. Jakarta: Pustaka Pelajar
- Yustika, Ahmad Erani. 2013. *Ekonomi Kelembagaan: Paradigma, Teori dan Kebijakan*. Jakarta: Erlangga
- Yoserizal, Yessi. 2014. Hubungan Sosial Antara Rentenir Dan Nasabah (Suatu Studi Tentang Rentenir Di Kota Pekanbaru). Skripsi. Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik. Universitas Riau

LAMPIRAN

Lampiran 1. Analisis Eksploratori Faktor Internal

KMO and Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.	,716
Bartlett's Test of Sphericity Approx. Chi-Square	308,357
df	136
Sig.	,000

Communalities

	Initial	Extraction
item_1	1,000	,558
item_2	1,000	,660
item_3	1,000	,534
item_4	1,000	,767
item_5	1,000	,767
item_6	1,000	,690
item_7	1,000	,523
item_8	1,000	,679
item_9	1,000	,636
item_10	1,000	,609
item_11	1,000	,539
item_12	1,000	,634
item_13	1,000	,633
item_14	1,000	,692
item_15	1,000	,610
item_16	1,000	,597
item_17	1,000	,641

Extraction Method: Principal
Component Analysis.

Anti-image Matrices

		item_1	item_2	item_3	item_4	item_5	item_6	item_7	item_8	item_9	item_10	item_11	item_12	item_13	item_14	item_15	item_16	item_17
Anti-image Covariance	item_1	,655	-,008	,000	-,171	,115	,093	-,039	5,871E-5	,016	,078	-,145	-,073	-,026	-,033	-,096	,053	,060
	item_2	-,008	,624	-,007	,058	,043	-,135	-,090	-,104	,015	-,025	-,017	,117	-,028	-,106	,055	,005	-,250
	item_3	,000	-,007	,741	,029	,039	,002	-,080	-,087	-,071	-,092	-,045	,036	-,076	,053	-,091	-,038	-,015
	item_4	-,171	,058	,029	,382	-,147	-,145	,019	-,156	-,095	-,034	,076	,068	,009	-,052	-,026	-,074	-,070
	item_5	,115	,043	,039	-,147	,464	-,176	-,029	-,059	,096	-,007	-,057	,046	-,139	,123	-,104	,057	-,002
	item_6	,093	-,135	,002	-,145	-,176	,548	-,043	,134	-,042	,028	-,011	-,148	,107	-,055	,036	,027	,024
	item_7	-,039	-,090	-,080	,019	-,029	-,043	,600	-,074	,139	-,033	,060	-,090	,060	,085	-,128	-,189	-,033
	item_8	5,871E-5	-,104	-,087	-,156	-,059	,134	-,074	,526	-,193	,028	-,052	-,023	,093	-,094	,078	,085	,009
	item_9	,016	,015	-,071	-,095	,096	-,042	,139	-,193	,610	-,001	-,102	-,002	-,076	,042	-,011	,040	-,045
	item_10	,078	-,025	-,092	-,034	-,007	,028	-,033	,028	-,001	,638	-,168	-,102	-,021	,055	-,104	-,008	,009
	item_11	-,145	-,017	-,045	,076	-,057	-,011	,060	-,052	-,102	-,168	,604	,058	-,051	-,038	-,031	-,095	-,070
	item_12	-,073	,117	,036	,068	,046	-,148	-,090	-,023	-,002	-,102	,058	,480	-,208	-,080	-,037	,013	-,061
	item_13	-,026	-,028	-,076	,009	-,139	,107	,060	,093	-,076	-,021	-,051	-,208	,441	-,059	-,032	-,122	,037
	item_14	-,033	-,106	,053	-,052	,123	-,055	,085	-,094	,042	-,055	-,038	-,080	-,059	,571	-,179	-,151	,114
	item_15	-,096	,055	-,091	-,026	-,104	,036	-,128	,078	-,011	-,104	-,031	-,037	-,032	-,179	,442	,141	-,085
	item_16	,053	,005	-,038	-,074	,057	,027	-,189	,085	-,040	-,008	-,095	,013	-,122	-,151	,141	,566	-,143
	item_17	,060	-,250	-,015	-,070	-,002	,024	-,033	,009	-,045	,009	-,070	-,061	,037	,114	-,085	-,143	,556
Anti-image Correlation	item_1	,696 ^a	-,012	,001	-,342	,208	,156	-,062	9,998E-5	,026	,121	-,231	-,130	-,049	-,054	-,178	,087	,100
	item_2	-,012	,615 ^a	-,011	,118	,079	-,231	-,146	-,181	,024	-,040	-,027	,214	-,053	-,178	,105	,008	-,425
	item_3	,001	-,011	,862 ^a	,055	,066	,003	-,119	-,139	-,105	-,134	-,067	,060	-,133	,082	-,159	-,058	-,024
	item_4	-,342	,118	,055	,708 ^a	-,348	-,317	,040	-,347	-,196	-,069	,157	,159	,022	-,112	-,063	-,160	-,151
	item_5	,208	,079	,066	-,348	,647 ^a	-,348	-,054	-,119	,180	-,013	-,108	,098	-,307	,239	-,230	,111	-,005
	item_6	,156	-,231	,003	-,317	-,348	,601 ^a	-,075	,249	-,072	,048	-,019	-,289	,218	-,099	,073	,049	,044
	item_7	-,062	-,146	-,119	,040	-,054	-,075	,724 ^a	-,131	,229	-,053	,100	-,168	,117	,146	-,248	-,324	-,057
	item_8	9,998E-5	-,181	-,139	-,347	-,119	,249	-,131	,610 ^a	-,341	,048	-,092	-,045	,193	-,172	,162	,156	,016
	item_9	,026	,024	-,105	-,196	,180	-,072	,229	-,341	,695 ^a	-,001	-,168	-,004	-,146	,072	-,021	,068	-,078
	item_10	,121	-,040	-,134	-,069	-,013	,048	-,053	,048	-,001	,853 ^a	-,271	-,184	-,040	,091	-,197	-,014	,015
	item_11	-,231	-,027	-,067	,157	-,108	-,019	,100	-,092	-,168	-,271	,814 ^a	,108	-,099	-,065	-,061	-,162	-,121
	item_12	-,130	,214	,060	,159	,098	-,289	-,168	-,045	-,004	-,184	,108	,721 ^a	-,451	-,153	-,080	,025	-,119
	item_13	-,049	-,053	-,133	,022	-,307	,218	,117	,193	-,146	-,040	-,099	-,451	,736 ^a	-,118	-,073	-,245	,074
	item_14	-,054	-,178	,082	-,112	,239	-,099	,146	-,172	,072	,091	-,065	-,153	-,118	,688 ^a	-,357	-,265	,202
	item_15	-,178	,105	-,159	-,063	-,230	,073	-,248	,162	-,021	-,197	-,061	-,080	-,073	-,357	,772 ^a	,283	-,172
	item_16	,087	,008	-,058	-,160	,111	,049	-,324	,156	,088	-,014	-,162	,025	-,245	-,265	,283	,650 ^a	-,256
	item_17	,100	-,425	-,024	-,151	-,005	,044	-,057	,016	-,078	,015	-,121	-,119	,074	,202	-,172	-,256	,746 ^a

a. Measures of Sampling Adequacy(MSA)

Total Variance Explained

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings			Rotation Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	4,664	27,435	27,435	4,664	27,435	27,435	2,433	14,311	14,311
2	1,924	11,321	38,755	1,924	11,321	38,755	2,140	12,586	26,897
3	1,600	9,414	48,169	1,600	9,414	48,169	2,076	12,211	39,108
4	1,488	8,751	56,920	1,488	8,751	56,920	2,066	12,154	51,261
5	1,093	6,429	63,349	1,093	6,429	63,349	2,055	12,088	63,349
6	,904	5,320	68,669						
7	,747	4,393	73,062						
8	,719	4,229	77,291						
9	,635	3,733	81,024						
10	,597	3,509	84,533						
11	,562	3,305	87,838						
12	,506	2,975	90,813						
13	,465	2,736	93,549						
14	,403	2,373	95,922						
15	,245	1,443	97,364						
16	,233	1,369	98,733						
17	,215	1,267	100,000						

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Component Matrix^a

	Component				
	1	2	3	4	5
item_15	,704	-,222	-,119	-,225	-,039
item_13	,628	-,447	-,182	-,072	-,030
item_4	,614	,511	-,007	-,320	,162
item_11	,607	,013	-,250	,239	-,224
item_10	,589	-,254	-,039	,006	-,443
item_12	,580	-,494	-,062	-,190	,117
item_17	,556	,195	,401	,357	-,079
item_7	,503	-,193	,466	,119	,048
item_3	,498	-,035	-,133	,261	-,446
item_16	,480	-,243	,272	,429	,222
item_8	,354	,696	-,236	,110	,036
item_9	,372	,520	-,442	,083	-,158
item_1	,446	,005	-,486	-,001	,351
item_5	,506	,181	,276	-,600	-,204
item_6	,416	,219	,464	-,491	,118
item_2	,353	,342	,427	,465	,140
item_14	,539	-,132	-,237	,075	,568

Extraction Method: Principal Component Analysis.

a. 5 components extracted.

Rotated Component Matrix^a

	Component				
	1	2	3	4	5
item_10	,750	,083	,164	,110	-,008
item_3	,663	-,016	-,058	,195	,230
item_13	,577	,515	,131	,045	-,125
item_11	,576	,225	-,037	,200	,339
item_15	,519	,457	,359	,045	,033
item_14	,021	,794	,029	,212	,128
item_1	,111	,658	-,027	-,056	,330
item_12	,429	,568	,241	,051	-,257
item_5	,260	-,021	,831	-,006	,087
item_6	-,058	,061	,800	,208	,008
item_4	,032	,271	,615	,139	,543
item_2	-,057	-,046	,057	,768	,249
item_17	,261	-,031	,178	,710	,190
item_16	,198	,332	-,069	,650	-,142
item_7	,247	,148	,274	,563	-,218
item_8	-,013	,058	,123	,149	,799
item_9	,234	,077	,020	-,047	,757

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

a. Rotation converged in 7 iterations.

Component Transformation Matrix

Component	1	2	3	4	5
1	,582	,494	,413	,413	,276
2	-,361	-,330	,235	,111	,833
3	-,200	-,405	,436	,632	-,454
4	,093	-,069	-,764	,618	,146
5	-,695	,692	-,004	,189	-,051

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

Component Score Coefficient Matrix

	Component				
	1	2	3	4	5
item_1	-,108	,391	-,093	-,092	,150
item_2	-,133	-,062	-,050	,437	,087
item_3	,385	-,202	-,129	,021	,099
item_4	-,141	,096	,279	-,024	,220
item_5	,087	-,149	,451	-,120	-,020
item_6	-,153	-,013	,442	,049	-,066
item_7	,018	-,007	,086	,275	-,176
item_8	-,073	-,005	-,004	,030	,398
item_9	,109	-,041	-,066	-,105	,388
item_10	,408	-,165	,009	-,052	-,043
item_11	,262	-,028	-,135	,016	,147
item_12	,087	,245	,071	-,060	-,186
item_13	,200	,173	-,011	-,077	-,110
item_14	-,235	,496	-,073	,076	,023
item_15	,155	,128	,119	-,098	-,041
item_16	-,043	,145	-,134	,353	-,122
item_17	,055	-,142	-,001	,353	,042

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

Component Score Covariance Matrix

Component	1	2	3	4	5
1	1,000	,000	,000	,000	,000
2	,000	1,000	,000	,000	,000
3	,000	,000	1,000	,000	,000
4	,000	,000	,000	1,000	,000
5	,000	,000	,000	,000	1,000

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

Lampiran 2. Analisis Eksploratori Faktor Eksternal

KMO and Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.	,731
Bartlett's Test of Sphericity Approx. Chi-Square	1079,221
df	465
Sig.	,000

Communalities

	Initial	Extraction
item_1	1,000	,617
item_2	1,000	,794
item_3	1,000	,697
item_4	1,000	,705
item_5	1,000	,764
item_6	1,000	,829
item_7	1,000	,760
item_8	1,000	,555
item_9	1,000	,722
item_10	1,000	,722
item_11	1,000	,832
item_12	1,000	,705
item_13	1,000	,736
item_14	1,000	,701
item_15	1,000	,709
item_16	1,000	,553
item_17	1,000	,737
item_18	1,000	,742
item_19	1,000	,567
item_20	1,000	,774
item_21	1,000	,712
item_22	1,000	,737
item_23	1,000	,747
item_24	1,000	,669
item_25	1,000	,726
item_26	1,000	,829
item_27	1,000	,692
item_28	1,000	,819
item_29	1,000	,657
item_30	1,000	,555
item_31	1,000	,587

Extraction Method: Principal

Component Analysis.

Anti Image

		item_1	item_2	item_3	item_4	item_5	item_6	item_7	item_8	item_9	item_10	item_11	item_12	item_13	item_14	item_15	item_16	item_17	item_18	item_19	item_20	item_21	item_22	item_23	item_24	item_25	item_26	item_27	item_28	item_29	item_30	item_31
Anti-image Covariance	item_1	.273	-.064	.041	-.072	-.037	.054	-.007	.046	.045	.087	.039	-.068	.068	.037	-.048	-.042	.033	-.015	-.085	-.090	-.079	.022	-.068	-.052	.083	-.038	-.049	.033	.056	.017	.040
	item_2	-.064	.106	-.050	-.007	-.045	-.026	-.025	-.012	.015	-.021	-.040	.020	-.064	-.027	.075	-.003	-.041	.049	.083	.059	-.034	-.015	.020	.025	-.092	-.004	.019	-.057	-.053	.011	.032
	item_3	.041	-.050	.357	.037	.000	-.099	-.025	.058	-.026	-.037	.053	-.046	-.027	.024	-.080	-.075	.006	-.018	-.077	-.054	.057	.094	-.002	.001	.076	-.010	-.018	.054	.035	-.021	.089
	item_4	-.072	-.007	.037	.259	.035	-.118	-.070	.055	-.112	-.076	-.045	-.053	.004	.034	-.016	.005	-.087	.043	.020	.068	.058	-.023	-.034	-.025	.001	.102	.035	-.036	.044	-.049	-.076
	item_5	-.037	-.045	.000	.035	.276	.059	-.045	-.020	-.092	-.032	-.028	-.053	.010	.039	-.034	.076	.003	.025	-.036	-.013	.019	-.071	.008	.024	.027	.013	.019	.020	.015	-.077	-.065
	item_6	.054	-.026	-.099	-.118	.059	.287	.070	-.057	-.025	.028	.013	-.031	.066	-.016	.047	.007	-.018	-.016	-.050	-.040	-.016	-.044	.002	-.030	.003	-.066	-.029	.046	.021	-.012	-.004
	item_7	-.007	-.025	-.025	-.070	-.045	.070	.302	-.003	.063	-.009	.066	.030	-.033	-.087	-.012	-.090	.067	-.134	-.021	-.086	.017	-.021	.008	.018	.053	-.042	-.009	.059	.011	.010	.036
	item_8	.046	-.012	.058	.055	-.020	-.057	-.003	.525	.016	.030	-.033	-.114	.018	.068	-.074	-.084	.002	-.041	-.013	-.031	.018	.005	-.039	-.063	.074	.030	-.032	.013	.041	-.079	-.096
	item_9	.045	.015	-.026	-.112	-.092	-.025	.063	.016	.230	.043	.042	.039	-.073	-.049	-.015	-.059	.116	-.082	.042	-.058	-.010	.026	.031	.047	.054	-.053	-.048	-.026	-.053	.007	.018
	item_10	.087	-.021	-.037	-.076	-.032	.028	-.009	.030	.043	.238	.005	.012	.058	.048	-.016	.009	.001	-.031	-.054	-.079	-.053	.019	-.084	.007	.016	-.056	-.042	-.011	.060	.024	.006
	item_11	.039	-.040	.053	-.045	-.028	.013	.066	-.033	.042	.005	.117	.058	-.002	-.078	-.027	-.081	.067	-.000	.006	-.052	.007	.082	-.030	-.043	.046	-.023	-.041	.022	-.023	-.010	.070
	item_12	-.068	.020	-.046	-.053	-.053	-.031	.030	-.114	.039	.012	.058	.287	-.049	-.103	.000	.008	.051	-.096	.094	.019	.032	.054	-.006	-.001	-.033	-.025	-.016	-.067	-.081	.031	.056
	item_13	.068	-.064	-.027	.004	.010	.066	-.033	.018	-.073	.058	-.002	-.049	-.307	.055	-.074	-.038	-.042	.016	-.062	-.011	-.010	.027	-.100	-.128	.052	.065	-.031	.014	.072	-.073	-.085
	item_14	.037	-.027	.024	.034	.039	-.016	-.087	.068	-.049	.048	-.078	-.103	.055	.220	-.048	.031	-.006	.104	-.126	-.020	-.035	-.068	-.048	.009	.009	.014	.048	.052	.071	.010	-.069
	item_15	-.048	.075	-.080	-.016	-.034	.047	-.012	-.074	-.015	-.016	-.027	.000	-.074	-.048	.254	.081	-.101	.046	.062	.044	-.076	.004	.051	.004	-.117	-.051	.023	-.053	-.011	.038	.057
	item_16	-.042	-.003	-.075	.005	.076	.007	-.090	-.084	-.059	.009	-.081	.008	-.038	.031	.081	.393	-.061	.088	-.014	.030	-.011	-.059	.061	.091	-.074	-.027	.052	-.028	-.027	.081	-.067
	item_17	.033	-.041	.006	-.087	.003	-.018	.067	.002	.116	.001	.067	.051	-.042	-.006	-.101	-.061	.321	-.134	-.021	-.069	.006	-.002	.040	.004	.093	-.006	-.093	.051	-.025	-.064	-.015
	item_18	-.015	.049	-.018	.043	.025	-.016	-.134	-.041	-.082	-.031	-.100	-.096	.016	.104	.046	.098	-.134	.283	-.037	.065	-.059	-.069	-.010	.038	-.094	.004	.075	-.005	.006	.072	-.001
	item_19	-.085	.083	-.077	.020	-.036	-.050	-.021	-.013	.042	-.054	.006	.094	-.062	-.126	.062	-.014	-.021	-.037	.327	.051	.061	-.004	.060	-.025	-.053	.051	-.049	-.136	-.122	-.079	.024
	item_20	-.090	.059	-.054	.068	-.013	-.040	-.086	-.031	-.058	-.079	-.052	.019	-.011	-.020	.044	.030	-.069	.065	.051	.154	.006	-.037	.021	.007	-.084	.059	.004	-.037	-.051	.001	-.032
	item_21	-.079	-.034	.057	.058	.019	-.016	.017	.018	-.010	-.053	.007	.032	-.010	-.035	-.076	-.011	.006	-.059	.061	.006	.276	-.008	.054	-.016	.043	.050	-.049	-.026	-.063	-.078	-.102
	item_22	.022	-.015	.094	-.023	-.071	-.044	-.021	.005	.026	.019	.062	.054	.027	-.068	.004	-.059	-.002	-.069	-.004	-.037	-.008	.480	.024	-.160	.039	-.015	-.060	-.048	.024	-.004	.102
	item_23	-.066	.020	-.002	-.034	.008	.002	.008	-.039	.031	-.084	-.030	-.006	-.100	-.048	.051	.061	.040	-.010	.060	.021	.054	.024	.301	.073	-.019	-.014	-.025	.016	-.131	-.027	-.009
	item_24	-.052	.025	.001	-.025	.024	-.030	.018	-.063	.047	.007	-.043	-.001	-.128	.009	.004	.091	.004	.038	-.025	.007	-.016	-.160	.073	.424	-.053	-.060	.038	.043	-.072	.089	-.061
	item_25	.083	-.092	.076	.001	.027	.003	.053	.074	.054	.016	.046	-.033	.052	.009	-.117	-.074	.093	-.094	-.053	-.084	.043	.039	-.019	-.053	.220	.011	-.095	.046	.032	-.086	-.049
	item_26	-.038	-.004	-.010	.102	.013	-.066	-.042	.030	-.053	-.056	-.023	-.025	.065	.014	-.051	-.027	-.006	.004	.051	.059	.050	-.015	-.014	-.060	.011	.151	-.037	-.060	-.004	-.094	-.055
	item_27	-.049	.019	-.018	.035	.019	-.029	-.009	-.032	-.048	-.042	-.041	-.016	-.031	.048	.023	.052	-.093	.075	-.049	.004	-.049	-.060	-.025	.038	-.095	-.037	.305	.023	.030	.104	-.025
	item_28	.033	-.057	.054	-.036	.020	.046	.059	.013	-.026	-.011	.022	-.067	.014	.052	-.053	-.028	.051	-.005	-.136	-.037	-.026	-.048	.016	.043	.046	-.060	.023	.179	.038	.019	-.008
	item_29	.056	-.053	.035	.044	.015	.021	.011	.041	-.053	.060	-.023	-.081	.072	.071	-.011	-.027	-.025	.006	-.122	-.051	-.063	.024	-.131	-.072	.032	-.004	.030	.038	.293	.013	.001
	item_30	.017	.011	-.021	-.049	-.077	-.012	.010	-.079	.007	.024	-.010	.031	-.073	.010	.038	.081	-.064	.072	-.079	.001	-.078	-.004	-.027	.089	-.086	-.094	.104	.019	.013	.424	.047
	item_31	.040	.032	.089	-.076	-.065	-.004	.036	-.096	.018	.006	.070	.056	-.085	-.069	.057	-.067	-.015	-.001	.024	-.032	-.102	.102	-.009	-.061	-.049	-.055	-.025	-.008	.001	.047	.510

Anti-image	item_1	.756	-.379	.131	-.271	-.134	.193	-.025	.122	.180	.343	.220	-.244	.234	.151	-.183	-.128	.112	-.055	-.284	-.438	-.288	.060	-.231	-.153	.337	-.186	-.171	.151	.196	.051	.107
Correlation	item_2	-.379	.724	-.259	-.042	-.261	-.149	-.137	-.052	.099	-.135	-.356	.114	-.354	-.176	.455	-.016	-.221	.285	.446	.458	-.197	-.065	.111	.117	-.602	-.031	.106	-.414	-.298	.051	.137
	item_3	.131	-.259	.662	.122	-.001	-.309	-.076	.135	-.090	-.126	.259	-.145	-.083	.085	-.267	-.199	.016	-.057	-.227	-.229	.181	.226	-.007	.004	.272	-.045	-.056	.213	.109	-.053	.208
	item_4	-.271	-.042	.122	.646	.131	-.434	-.249	.150	-.460	-.307	-.260	-.193	.015	.142	-.062	.014	-.301	.158	.068	.340	.218	-.065	-.121	-.075	.002	.514	.123	-.168	.160	-.146	-.208
	item_5	-.134	-.261	-.001	.131	.882	.209	-.156	-.053	-.365	-.123	-.155	-.189	.034	.159	-.129	.232	.009	.090	-.119	-.063	.069	-.196	.028	.071	.108	.065	.064	.089	.052	-.226	-.174
	item_6	.193	-.149	-.309	-.434	.209	.767	.239	-.146	-.098	.108	.069	-.107	.221	-.064	.176	.020	-.059	-.056	-.164	-.190	-.056	-.117	.005	-.087	.010	-.316	-.098	.204	.072	-.034	-.011
	item_7	-.025	-.137	-.076	-.249	-.156	.239	.708	-.009	.240	-.033	.350	.102	-.107	-.337	-.043	-.262	.217	-.458	-.066	-.399	.059	-.055	.026	.049	.205	-.194	-.031	.254	.037	.028	.091
	item_8	.122	-.052	.135	.150	-.053	-.146	-.009	.838	.046	.084	-.134	-.294	.045	.200	-.204	-.184	.004	-.106	-.031	-.110	.047	.010	-.099	-.133	.216	.107	-.081	.042	.103	-.167	-.185
	item_9	.180	.099	-.090	-.460	-.365	-.098	.240	.046	.688	.184	.254	.150	-.275	-.218	-.064	-.198	.426	-.320	.153	-.311	-.041	.078	.118	.149	.238	-.282	-.180	-.129	-.206	.022	.053
	item_10	.343	-.135	-.126	-.307	-.123	.108	-.033	.084	.184	.828	.027	.044	.214	.211	-.066	.029	.003	-.119	-.195	-.414	-.207	.055	-.315	.022	.070	-.295	-.157	-.053	.229	.076	.016
	item_11	.220	-.356	.259	-.260	-.155	.069	.350	-.134	.254	.027	.696	.318	-.013	-.488	-.157	-.378	.344	-.550	.030	-.385	.036	.261	-.161	-.191	.288	-.176	-.216	.154	-.125	-.045	.288
	item_12	-.244	.114	-.145	-.193	-.189	-.107	.102	-.294	.150	.044	.318	.758	-.164	-.410	.001	.022	.168	-.337	.308	.090	.113	.145	-.020	-.002	-.132	-.118	-.052	-.296	-.279	.088	.146
	item_13	.234	-.354	-.083	.015	.034	.221	-.107	.045	-.275	.214	-.013	-.164	.731	.211	-.265	-.110	-.134	.055	-.195	-.052	-.036	.070	-.329	-.355	.201	.303	-.101	.060	.242	-.201	-.215
	item_14	.151	-.176	.085	.142	.159	-.064	-.337	.200	-.218	.211	-.488	-.410	.211	.618	-.205	-.105	-.023	.415	-.469	-.110	-.141	-.210	-.187	.029	.041	.078	.186	.261	.281	.034	-.206
	item_15	-.183	.455	-.267	-.062	-.129	.176	-.043	-.204	-.064	-.066	-.157	.001	-.265	-.205	.719	.257	-.353	.172	.214	.221	-.287	.011	.183	.012	-.494	-.261	.081	-.247	-.041	.115	.158
	item_16	-.128	-.016	-.199	.014	.232	.020	-.262	-.184	-.198	.029	-.378	.022	-.110	.105	.257	.755	-.173	.293	-.040	.120	-.035	-.136	.179	.223	-.253	-.112	.151	-.104	-.080	.199	-.150
	item_17	.112	-.221	.016	-.301	.009	-.059	.217	.004	.426	.003	.344	.168	-.134	-.023	-.353	-.173	.603	-.444	-.065	-.309	.022	-.004	.128	.010	.351	-.028	-.297	.211	-.081	-.173	-.038
	item_18	-.055	.285	-.057	.158	.090	-.056	-.458	-.106	-.320	-.119	-.550	-.337	.055	.415	.172	.293	-.444	.595	-.122	.312	-.212	-.186	-.036	.109	-.376	.018	.254	-.020	.021	.207	-.003
	item_19	-.284	.446	-.227	.068	-.119	-.164	-.066	-.031	.153	-.195	.030	.308	-.195	-.469	.214	-.040	-.065	-.122	.518	.229	.204	-.011	.191	-.067	-.196	.230	-.155	-.564	-.396	-.211	.059
	item_20	-.438	.458	-.229	.340	-.063	-.190	-.399	-.110	-.311	-.414	-.385	.090	-.052	-.110	.221	.120	-.309	.312	.229	.680	.028	-.135	.099	.027	-.456	.389	.017	-.225	-.242	.004	-.115
	item_21	-.288	-.197	.181	.218	.069	-.056	.059	.047	-.041	-.207	.036	.113	-.036	-.141	-.287	-.035	.022	-.212	.204	.028	.849	-.021	.189	-.047	.174	.247	-.167	-.119	-.223	-.227	-.272
	item_22	.060	-.065	.226	-.065	-.196	-.117	-.055	.010	.078	.055	.261	.145	.070	-.210	.011	-.136	-.004	-.186	-.011	-.135	-.021	.789	.063	-.355	.120	-.057	-.156	-.163	.065	-.009	.207
	item_23	-.231	.111	-.007	-.121	.028	.005	.026	-.099	.118	-.315	-.161	-.020	-.329	-.187	.183	.179	.128	-.036	.191	.099	.189	.063	.796	.203	-.076	-.065	-.083	.067	-.441	-.074	-.023
	item_24	-.153	.117	.004	-.075	.071	-.087	.049	-.133	.149	.022	-.191	-.002	-.355	.029	.012	.223	.010	.109	-.067	.027	-.047	-.355	.203	.767	-.172	-.238	.106	.158	-.205	.209	-.131
	item_25	.337	-.602	.272	.002	.108	.010	.205	.216	.238	.070	.288	-.132	.201	.041	-.494	-.253	.351	-.376	-.196	-.456	.174	.120	-.076	-.172	.634	.060	-.365	.231	.124	-.281	-.146
	item_26	-.186	-.031	-.045	.514	.065	-.316	-.194	.107	-.282	-.295	-.176	-.118	.303	.078	-.261	-.112	-.028	.018	.230	.389	.247	-.057	-.065	-.238	.060	.725	-.171	-.367	-.020	-.370	-.199
	item_27	-.171	.106	-.056	.123	.064	-.098	-.031	-.081	-.180	-.157	-.216	-.052	-.101	.186	.081	.151	-.297	.254	-.155	.017	-.167	-.156	-.083	.106	-.365	-.171	.858	.099	.099	.288	-.062
	item_28	.151	-.414	.213	-.168	.089	.204	.254	.042	-.129	-.053	.154	-.296	.060	.261	-.247	-.104	.211	-.020	-.564	-.225	-.119	-.163	.067	.158	.231	-.367	.099	.701	.167	.070	-.025
	item_29	.196	-.298	.109	.160	.052	.072	.037	.103	-.206	.229	-.125	-.279	.242	.281	-.041	-.080	-.081	.021	-.396	-.242	-.223	.065	-.441	-.205	.124	-.020	.099	.167	.772	.038	.003
	item_30	.051	.051	-.053	-.146	-.226	-.034	.028	-.167	.022	.076	-.045	.088	-.201	.034	.115	.199	-.173	.207	-.211	.004	-.227	-.009	-.074	.209	-.281	-.370	.288	.070	.038	.800	.102
	item_31	.107	.137	.208	-.208	-.174	-.011	.091	-.185	.053	.016	.288	.146	-.215	-.206	.158	-.150	-.038	-.003	.059	-.115	-.272	.207	-.023	-.131	-.146	-.199	-.062	-.025	.003	.102	.713

Total Variance Explained

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	10,310	33,258	33,258	10,310	33,258	33,258
2	2,938	9,476	42,734	2,938	9,476	42,734
3	1,959	6,318	49,052	1,959	6,318	49,052
4	1,792	5,779	54,831	1,792	5,779	54,831
5	1,364	4,399	59,230	1,364	4,399	59,230
6	1,330	4,290	63,520	1,330	4,290	63,520
7	1,204	3,885	67,404	1,204	3,885	67,404
8	1,056	3,405	70,810	1,056	3,405	70,810
9	,898	2,896	73,705			
10	,821	2,650	76,355			
11	,761	2,455	78,810			
12	,725	2,337	81,147			
13	,670	2,163	83,310			
14	,594	1,917	85,227			
15	,577	1,860	87,087			
16	,518	1,670	88,757			
17	,470	1,517	90,274			
18	,429	1,383	91,657			
19	,374	1,207	92,864			
20	,335	1,082	93,946			
21	,317	1,022	94,968			
22	,293	,946	95,914			
23	,233	,752	96,666			
24	,228	,734	97,400			
25	,199	,642	98,043			
26	,165	,531	98,574			
27	,143	,461	99,035			
28	,122	,394	99,429			
29	,075	,242	99,671			
30	,061	,196	99,867			
31	,041	,133	100,000			

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Component Matrix^a

	Component							
	1	2	3	4	5	6	7	8
item_1	,690	-,052	-,095	-,016	,286	-,081	-,195	,049
item_2	,767	-,144	-,363	,095	-,035	,020	,121	-,165
item_3	,332	,481	,420	,342	-,124	,090	-,062	-,185
item_4	,528	,276	,042	,276	-,072	,465	,088	,211
item_5	,737	,067	-,146	,089	,276	,034	-,323	-,071
item_6	,510	,382	,201	,207	-,314	,074	,460	,155
item_7	,516	-,240	,465	,247	,240	-,051	-,301	,085
item_8	,539	-,049	-,101	-,184	-,265	,056	-,095	,368
item_9	,545	,428	-,156	,364	,151	,206	-,036	,132
item_10	,701	,214	,273	,008	-,197	-,153	-,071	-,207
item_11	,668	-,534	-,138	,189	-,159	-,124	,069	,033
item_12	,591	,346	-,306	,114	-,085	-,115	-,193	,268
item_13	,565	-,174	-,084	-,060	,086	,581	-,171	-,033
item_14	,468	-,546	,063	,288	,275	-,036	,141	,017
item_15	,605	,301	-,046	-,414	,099	-,037	-,237	-,110
item_16	,544	-,147	-,073	,295	,029	,084	,366	-,032
item_17	,422	,118	,517	-,413	-,186	,260	-,069	-,020
item_18	,531	,121	,219	-,086	-,320	-,275	-,302	,347
item_19	,417	,039	,456	,126	,304	-,151	,201	-,110
item_20	,657	-,355	,437	,082	,070	-,031	-,082	-,079
item_21	,698	-,149	-,197	-,350	,167	,015	-,088	-,067
item_22	,476	,116	,214	-,179	,449	-,222	,272	,306
item_23	,548	-,412	-,165	,301	-,358	-,001	-,174	-,026
item_24	,487	-,281	-,005	-,411	,070	-,005	,271	,325
item_25	,613	-,240	-,028	-,268	-,236	-,177	,186	-,316
item_26	,614	,504	-,273	-,055	-,067	-,306	,133	-,071
item_27	,713	,012	,223	-,251	-,177	-,087	,108	-,140
item_28	,520	,595	-,313	-,001	,244	-,151	,100	-,063
item_29	,608	-,407	-,215	,152	-,135	-,178	,002	,043
item_30	,574	,179	-,139	-,023	,002	,142	-,013	-,392
item_31	,407	-,131	-,078	-,376	,043	,470	,184	,023

Extraction Method: Principal Component Analysis.

a. 8 components extracted.

Rotated Component Matrix^a

	Component							
	1	2	3	4	5	6	7	8
item_11	,853	,061	,180	,133	,036	,107	,159	,111
item_23	,755	,043	,109	,086	,082	,120	,270	-,246
item_29	,748	,168	,115	,096	-,012	,054	,190	,084
item_2	,668	,466	,013	,201	,139	,255	-,024	,063
item_14	,629	-,029	,457	-,081	,015	,112	-,152	,231
item_16	,533	,157	,127	,058	,387	,123	-,163	,184
item_28	-,025	,846	-,035	,092	,246	-,019	-,036	,173
item_26	,144	,748	-,126	,320	,263	-,133	,142	,155
item_5	,301	,634	,401	,039	,010	,298	,133	-,048
item_12	,214	,631	-,012	-,056	,238	,035	,446	,017
item_15	-,063	,597	,138	,407	-,084	,294	,246	,097
item_9	,106	,584	,171	-,187	,512	,182	,084	-,047
item_1	,326	,506	,377	,056	-,057	,226	,165	,166
item_30	,212	,486	,072	,359	,160	,281	-,123	-,143
item_21	,345	,444	,140	,288	-,195	,425	,125	,243
item_7	,244	,038	,803	,032	,061	,089	,204	,017
item_20	,416	-,018	,655	,330	,083	,178	,122	,099
item_19	,061	,124	,566	,249	,242	-,085	-,162	,271
item_25	,498	,158	,002	,644	-,047	,116	,024	,148
item_27	,259	,221	,204	,631	,172	,171	,196	,196
item_17	-,195	-,064	,262	,568	,193	,409	,301	,089
item_10	,188	,352	,328	,561	,291	,000	,229	-,058
item_6	,131	,149	-,018	,274	,808	-,029	,145	,202
item_4	,119	,236	,127	-,072	,660	,392	,157	-,016
item_3	-,155	,213	,364	,256	,582	-,076	,048	-,287
item_13	,276	,177	,198	,037	,106	,753	,059	-,080
item_31	,132	,053	-,075	,202	,075	,667	-,018	,263
item_18	,130	,190	,229	,255	,129	-,076	,738	,067
item_8	,289	,161	-,047	,118	,118	,282	,551	,179
item_22	-,014	,305	,363	,078	,124	,011	,067	,697
item_24	,291	,022	,024	,188	-,042	,321	,218	,629

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

a. Rotation converged in 19 iterations.

Component Transformation Matrix

Component	1	2	3	4	5	6	7	8
1	,502	,507	,332	,350	,267	,306	,246	,183
2	-,641	,558	-,166	,069	,451	-,165	,073	-,095
3	-,348	-,477	,662	,358	,248	-,098	,092	,073
4	,350	-,004	,277	-,487	,493	-,355	-,181	-,403
5	-,216	,331	,483	-,394	-,277	,124	-,467	,380
6	-,147	-,203	-,076	-,181	,329	,844	-,158	-,229
7	,147	-,185	-,327	,157	,454	-,121	-,486	,596
8	-,052	-,140	-,040	-,543	,173	,022	,643	,488

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

Component Score Covariance Matrix

Component	1	2	3	4	5	6	7	8
1	1,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000
2	,000	1,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000
3	,000	,000	1,000	,000	,000	,000	,000	,000
4	,000	,000	,000	1,000	,000	,000	,000	,000
5	,000	,000	,000	,000	1,000	,000	,000	,000
6	,000	,000	,000	,000	,000	1,000	,000	,000
7	,000	,000	,000	,000	,000	,000	1,000	,000
8	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	1,000

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.



Component Score Coefficient Matrix

	Component							
	1	2	3	4	5	6	7	8
item_1	-,004	,152	,148	-,113	-,150	,026	,032	,034
item_2	,178	,090	-,115	,039	,008	,024	-,151	-,046
item_3	-,086	-,005	,153	,117	,224	-,058	-,051	-,237
item_4	-,028	-,062	-,025	-,182	,334	,228	,056	-,019
item_5	-,019	,205	,171	-,114	-,146	,085	-,008	-,136
item_6	,037	-,131	-,152	,067	,435	-,082	,018	,157
item_7	-,031	-,033	,392	-,115	-,058	-,022	,100	-,055
item_8	,025	-,065	-,128	-,084	,035	,089	,372	,088
item_9	-,026	,139	,044	-,243	,189	,079	-,002	-,043
item_10	-,010	,022	,070	,252	,029	-,119	,022	-,145
item_11	,256	-,070	-,035	-,012	,003	-,080	,038	,007
item_12	,019	,160	-,067	-,182	,021	-,065	,281	-,013
item_13	-,028	-,022	,035	-,093	,017	,436	-,039	-,150
item_14	,164	-,048	,173	-,129	,007	-,027	-,165	,124
item_15	-,144	,180	,029	,134	-,194	,092	,061	-,042
item_16	,162	-,042	-,046	-,035	,211	-,012	-,211	,105
item_17	-,184	-,154	,056	,244	,054	,216	,128	-,024
item_18	-,029	-,039	,043	-,003	-,024	-,151	,510	,002
item_19	-,046	-,003	,251	,079	,068	-,129	-,215	,154
item_20	,034	-,097	,253	,086	-,026	-,006	-,016	-,031
item_21	-,002	,115	-,005	,052	-,200	,141	-,025	,058
item_22	-,104	,054	,140	-,115	,015	-,089	-,009	,492
item_23	,242	-,068	-,047	-,009	,015	-,028	,142	-,248
item_24	,012	-,095	-,094	-,031	-,004	,095	,111	,415
item_25	,130	-,025	-,130	,362	-,076	-,073	-,131	-,012
item_26	,022	,212	-,149	,113	,020	-,201	-,018	,063
item_27	,001	-,044	-,023	,283	,012	-,026	-,005	,032
item_28	-,056	,290	-,053	-,030	,006	-,087	-,132	,093
item_29	,226	-,007	-,047	-,028	-,041	-,103	,071	-,005
item_30	,011	,129	-,032	,184	-,016	,102	-,237	-,207
item_31	-,048	-,078	-,126	,034	,058	,382	-,090	,126

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.